Editorial

Anuncios que distraen

"Reducir ministerios no es una panacea. Hecho de mala manera, tiene más valor como señal política e ideológica de austeridad que como reforma seria". P. 4

OPINIÓN

JOSÉ DEUSTUA
Director de Investigación, Innovación y Emprendimiento de la UTEC

Construir capacidades, no solo proyectos P. 9

EN LA WEB

Jóvenes que vivan solos también podrían acceder al bono para alquiler de vivienda.

MARTES 25 DE AGOSTO DEL 2026

Año 35, N° 9823
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú

gestion.pe

P. 2-3 SEGÚN MINISTRO DE LA PRODUCCIÓN, JUAN CARLOS REQUEJO

Produce trabaja con Indecopi para reducir plazos en caso de salvaguardias

Sumarán capacitación para quienes invoquen este mecanismo de protección a la industria, porque no tienen claro cuáles son los requisitos. Así se evitaría reiniciar los procesos.

El funcionario también recordó que la segunda temporada de pesca se inicia en noviembre. Pero, por El Niño, están evaluando el recurso y el stock para detectar una ventana de oportunidad.

ESPERA CERRAR CON 10 FRANQUICIAS

Manzana Verde apunta a facturar US$ 10 millones en el 2027 P. 6

ALISTA SU INGRESO A PROVINCIAS

Supermercados Holi entrará a malls y mira expansión de marcas propias P. 8

REPORTA RANKING DE MC&F E IFEL

Inversiones en soles vuelven a ser más rentables que en dólares

Alternativas en moneda local rinden en el acumulado del año 5.3% en promedio, por encima del 3.7% de las opciones en la divisa estadounidense. P. 16-17

MASIFICACIÓN DEL GAS NATURAL

Minem pedirá revisión de Contraloría a adenda de Cálidda para "7 regiones" P. 10

FT FINANCIAL TIMES

Donald Trump intentó frenar la energía limpia. Aun así, está en pleno auge P. 22

Compartido gratuitamente por oʃqʊɨtäR

DESTAQUE

ENTREVISTA

Juan Carlos Requejo

Ministro de la Producción

El titular de la cartera recordó que normalmente, la segunda temporada de pesca se inicia en noviembre. Pero, actualmente, en el contexto de El Niño, se encuentran evaluando el recurso y el stock para detectar una ventana de oportunidad.

Produce trabaja con Indecopi para reducción de plazos en caso de salvaguardias

VÍCTOR MELGAREJO
victor.melgarejo@diariogestion.com.pe

En entrevista con **Gestión**, el ministro de la Producción, Juan Carlos Requejo, comentó sobre el impacto de El Niño en la pesca, así como las medidas que podrían incluir, desde su sector, en el pedido de facultades legislativas delegadas que presentará el Gobierno ante el Congreso de la República.

El último domingo se publicó un decreto supremo (DS) que declaró en emergencia a la pesca y la acuicultura por los embates de El Niño...

El objetivo con este DS es proteger la continuidad de las actividades pesqueras y acuícolas. Esta no es una medida aislada, sino que se toma luego de reuniones con distintos actores de estos sectores. Necesitaban una medida que les ayude, por ejemplo, con sus obligaciones con el sistema financiero.

Ya la SBS establece tratamientos diferenciados cuando hay declaratorias de emergencia, entonces se estaba esperando el decreto. [El DS] también permitirá una serie de medidas administrativas [...].

¿Se prepara un mecanismo similar para otros sectores, como la industria textil, por ejemplo?

Aunque no ha sufrido impactos tan severos como la pesca, [la industria textil] también se ha visto afectada de manera importante. Estamos en diálogo con los industriales para definir cuál será la siguiente agenda de apoyo.

La idea es mantener la continuidad operativa de todos los sectores productivos. Hemos empezado con la pesca, pero probablemente se tengan nuevas medidas para otras actividades afectadas.

Como parte del DS, se permitirá que las plantas procesadoras puedan adecuarse temporalmente a los cambios en la disponibilidad de las especies. Vale la pena precisar, ¿será para plantas de consumo humano directo (por ejemplo, conserveras) o indirecto (de harina y aceite de pescado)?

La actividad industrial tiene sus propios permisos y protocolos, la actividad artesanal tiene otros. Esto [la medida aprobada] no implica que la actividad industrial va a ingresar a los espacios de la pesca artesanal.

> **La reducción de trámites va a ser una parte importante en el pedido de facultades legislativas delegadas".**

Como consecuencia de El Niño los recursos hidrobiológicos capturados han cambiado...

La pesca artesanal ha tenido buena captura de bonito y pota. Sin embargo, por la dinámica que tiene, el que haya habido semanas en las que no hubo actividad, en julio - agosto, la ha afectado porque [los pescadores] viven del día a día. Para contrarrestar, ya se adelantó la temporada de perico; se ha emitido un régimen especial para especies de oportunidad; y hay en marcha una evaluación de calamar gigante para definir la cuota. Esto último debe estar concluyendo en dos o tres días.

Y, ¿del lado del consumo humano indirecto?

Lo primero que hicimos, en coordinación con el sector industrial, fue autorizar una operación "Eureka" para ver cuál es la condición del stock de anchoveta. Se determinó que, pese a las agresivas condiciones climáticas, que hace que la anchoveta se profundice y varíe su espacio de alimentación, el stock se ha mantenido relativamente saludable, pero ya había iniciado desove.

Por eso se determinó inmediatamente el cierre de la [primera] temporada [de pesca, el 19 de agosto último]. Se va a mantener la observación para que, concluido el desove y cuando las condiciones lo permitan, reiniciar las actividades pesqueras.

¿Qué pasará con la segunda temporada de pesca?

[...] Normalmente, la segunda temporada se inicia en las primeras semanas de noviembre. Pero, como están las cosas hoy, vamos a ver cómo se comporta el recurso y cómo está el stock. Analizaremos, en este tiempo de observación, si se abre una ventana de oportunidad que permita que se reinicie la actividad pesquera con la segunda temporada.

¿Habrá cambios normativos contra la pesca ilegal?

En situaciones normales es clave el control y la lucha contra la pesca ilegal. En situaciones como las que enfrentamos en este momento, son incluso mucho más importantes los controles. Eso se les ha transmitido a los pescadores, a toda la cadena [...]. Se están analizando varios espacios de mejora y lo importante es que esto viene como consecuencia de diálogo.

Más allá del impacto de El Niño, desde años atrás, no se ve un uso óptimo de la capacidad instalada de las plantas conserveras. ¿Qué alternativas ve?

La actividad conservera ha sido una de las más perjudicadas. Pero, la reapertura de la pesca de bonito es una oportunidad. Además, estamos trabajando para que el atún llegue a las plantas. Es importante la fiscalización para que se cumpla que el 30% de lo que pescan las embarcaciones de atún se dé a las conserveras.

Sector industrial

Desde el sector, ¿se evalúa aplicar alguna medida de salvaguardias?

Para el sector industrial, hemos identificado un paquete de medidas que queremos introducir en el pedido de facultades legislativas delegadas [...] Pero, en general, en

DIFUSIÓN

Cambios. "La evidencia indica que [los regímenes tributarios actuales] no están ayudando al crecimiento de las mypes", dijo el ministro.

OBJETIVO

Desarrollar una industria metalmecánica especializada

Uno de los "nuevos" sectores en el país, que cada vez toma más protagonismo, es la industria naval. Al respecto, uno de los grandes pendientes era la homologación y certificación de las mipymes para que puedan ser proveedoras de esta actividad.

Sin embargo, parece que el Ministerio de la Producción (Produce) quiere dar un paso más. El titular de la Producción, Juan Carlos Requejo, mencionó en conversación con Gestión, que su foco está en desarrollar una "industria metalmecánica altamente especializada" que no solo apunte al sector naval, sino a otros.

"La industria naval es una oportunidad definitivamente [...] Pero, vale decir que cuando era viceministro [de Produce] ya habíamos identificado a empresas importantes de alta tecnología [en el país]", indicó.

ANDINAW

Agregó: "No tenemos un gran número, pero sí grandes ejemplos de que sí se puede desarrollar alta tecnología en el país. Hay algunas que han crecido en el sector minero por el desarrollo de herramientas de alta tecnología en minas de socavón y a tajo abierto. Hay otras que desarrollan drones para exportación. Incluso, otro grupo está ya en la cadena de suministros de empresas aeronáuticas mundiales. El gran reto, y lo asumimos como tal, es aprovechar la ventanas de oportunidad".

Consideró que homologarse y certificarse, para una mipyme, es un proceso costoso y complejo, por ello, para que inviertan en esto, "debe haber mucho movimiento en distintos frentes económicos".

"Hay que ir activando distintos motores para que haya trabajo continuo para la industria", subrayó.

Facultades legislativas

En otro momento, el ministro recordó que esta semana ya podrían presentar al Congreso, tal como lo anunció la presidenta Keiko Fujimori y el premier Luis Galarreta, el pedido de facultades legislativas delegadas.

"Estamos trabajando para presentar la mejor propuesta posible para que sea un insrtrumento de reactivación", dijo.

la actividad se necesitan muchas medidas vinculadas a la tramitología y generación de incentivos.

En este contexto, sobre el tema de las salvaguardias, en su momento nos hemos reunido con el Indecopi para que los mecanismos que existen de protección de la industria nacional, cuando haya competencia desleal, se activen y se ejecuten en los tiempos que se esperan. Si tarda demasiado, no sería realmente una ayuda.

Además, se requiere mucha capacitación porque los que invocan los mecanismos [de salvaguardias] no tienen claro cuáles son los requisitos para evitar reprocesos, que es en buena parte la razón de la demora. Hay un plan para capacitar a la industria.

Entonces, plazos más cortos para que no pasen dos años de investigación y recién se aplique, de ser el caso, una medida tardía...

Exactamente. El Perú tiene mecanismos para proteger la industria en el caso de competencia desleal, lo importante es que esos mecanismos se activen y se usen de la manera más eficiente posible.

¿Cuáles serán las dos o tres medidas que se pedirían por facultades legislativas delegadas?

No quisiera adelantarlo porque aún no hemos cerrado el texto de delegación y hay más de una medida. Pero, lo que sí quisiera comentar es que la reducción de trámites va a ser una parte importante. Además, el incentivo para el uso de parques industriales es otro punto importante, así como otras medidas que estamos cerrando.

> **Nosotros tenemos que hacer campañas agresivas junto con Cavali y todo el ecosistema de factoring, para difundirlo".**

Gestión supo que hay dos sectores con preocupaciones por la posibilidad de que se "relajen" las exigencias para nuevos actores. Uno era la industria siderúrgica, por nuevas plantas que se están instalando. El mismo comentario viene también desde la industria de cerámicos...

Sobre estos temas el sector Producción ya se ha pronunciado. Hay algunos casos "emblemáticos" en los sectores que mencionas. Pero, reitero, todas las inversiones en el Perú son bienvenidas y deben cumplir las reglas. En el país se cumplen las normas y ya se lo hemos dicho a estos sectores y a las embajadas involucradas. Nuestro país tiene una industria que cumple las reglas y los que lleguen tendrán el mismo tratamiento. Esa es la premisa que vamos a hacer cumplir.

¿Qué acciones se están tomando para las mypes?

Produce tiene que ser una agencia que genere mucha información que le permita tomar a los emprendedores las mejores decisiones. Estamos capacitando a todos los empresarios para que aprovechen mejor la información disponible. Además, [existe] capacitación sobre el comercio electrónico, que es una gran ventana para todos los emprendedores reduzcan costos, pero hay parámetros y protocolos que seguir.

El otro tema es financiamiento. Estamos por cerrar el nuevo ProInnóvate con un nuevo contrato de préstamos que va a ser una herramienta importante. Y, un tema adicional, es el factoring.

¿Cuál es el balance sobre el factoring?

Es una herramienta que creció muchísimo desde la última versión de la normativa que nació en el 2015. Se ha pasado de representar 0.05% del PBI en facturas negociables a casi 5% [...]. Sin embargo, aún hay mucho espacio.

He estado en Ayacucho y en Puno, donde muchos emprendedores, que ya han tenido un avance interesante en su gestión empresarial, no usan el factoring. Nosotros tenemos que hacer campañas agresivas junto con Cavali y todo el ecosistema de factoring, para difundirlo. Esto es más allá de que podamos introducir mejoras para tener factoring en el Estado y para las exportaciones.

¿Están trabajando con el nuevo jefe de la Sunat, César Luna Victoria?

Sí. En general, somos de la opinión que tanto la Sunat como la Sunafil, las entidades de fiscalización, tienen que asumir un rol de acompañamiento en la etapa inicial de los emprendimientos. Aunque, como dice el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) también es necesario evaluar, por ejemplo, los regímenes [tributarios] para que no haya miedo [de las empresas] de dar el salto y crecer.

Más info en gestion.pe

EDITORIAL

Anuncios que distraen

MINISTERIOS. El ministro de Economía y Finanzas, Elmer Cuba, dijo la semana pasada que reducir ministerios estaba en agenda –aunque muy preliminarmente– y sugirió que dos o tres carteras podrían ser absorbidas. Cinco días después, el titular del Midagri, Marco Vinelli, aseguró que la fusión de ministerios no figura en el pedido de facultades. Aunque lo dicho por los ministros no son señales del todo contradictorias, que reajustar el aparato estatal es importante y lo dicho puede tratarse de una idea preliminar, el episodio muestra una vez más a un Gabinete que anuncia antes de ordenarse.

La experiencia aconseja prudencia. Javier Milei redujo en Argentina los ministerios de 18 a 9, pero el ajuste fiscal principal provino sobre todo de jubilaciones, obra pública, subsidios y transferencias. En Ecuador, Daniel Noboa pasó de 20 a 14 carteras y luego a 10, sin comprobarse aún mejores servicios. En Estados Unidos, DOGE proclamó enormes ahorros que los órganos de control no pudieron verificar y su verdadera eficacia y utilidad ha sido cuestionada. Así, estas reformas no son decisiones técnicas neutras pues pueden priorizar unas políticas públicas y prácticamente eliminar otras. Deben hacerse con bisturí.

> "Antes que recortar ministerios, es prioritario contener obligaciones permanentes y cuidar los servicios esenciales que se verán amenazados en los próximos meses".

De cualquier forma, reducir ministerios no es una panacea. Hecho de mala manera, tiene más valor como señal política e ideológica de austeridad que como reforma seria. Y es que, al eliminarse los puestos, las funciones no dejan de existir o de ser necesarias. Sin prudencia, se corre el riesgo de afectar programas o de simplemente hacer cambios cosméticos. Una reforma seria debe identificar duplicidades, estimar el ahorro y medir sus efectos sobre los servicios.

Un problema mucho más urgente es la burocracia creciente. Según Servir, los servidores públicos aumentaron 20.2% entre 2017 y 2025, hasta 1.6 millones. La planilla llegó a S/ 85,260 millones: 76% más. Además, representa aproximadamente un tercio del presupuesto público. Allí debe concentrarse la reforma, reduciendo la planilla con metas, evaluación, planificación y cautela.

Hoy las urgencias son la inseguridad y el inminente impacto del fenómeno de El Niño. Sería más útil que el MEF concrete su anuncio de impugnar ante el TC cuatro leyes del Congreso anterior: Cuba advierte que, sin corregirlas, el déficit podría subir a 3% del PBI durante cinco años. Antes que recortar ministerios, es prioritario contener obligaciones permanentes y cuidar los servicios esenciales que se verán amenazados en los próximos meses. ◆

OPINIÓN

MARIAN BURASCHI
Socia y directora de Libélula

El Niño también llegará a los estados financieros

El clima puede mover ingresos, costos y activos. El reto es dimensionar cuánto del negocio está expuesto.

El Niño sigue colocando el clima en la agenda empresarial. ENFEN mantiene la alerta de El Niño costero y anticipa un escenario que podría intensificarse hacia el verano. Para las empresas, la pregunta ya no debería ser solo si están preparadas para una emergencia, sino cuánto de su negocio podría verse impactado financieramente.

Una interrupción logística puede reducir ventas. Una planta paralizada golpea producción y márgenes. La afectación de un proveedor crítico puede trasladar mayores costos a toda la cadena. Un activo expuesto puede perder valor o exigir nuevas inversiones. El riesgo físico termina convirtiéndose en riesgo financiero.

Esto no es una relación teórica. Según S&P Global (2025), los riesgos climáticos físicos podrían generar US$ 1.2 billones en costos anuales hacia la década del 2050 para las empresas que integran el S&P Global 1200, en ausencia de medidas de adaptación. Para abordar este desafío, algunas empresas ya están avanzando en identificar su exposición: en el sector eléctrico, el 94% de las compañías evaluadas incorpora riesgos físicos agudos en sus evaluaciones climáticas. Sin embargo, solo el 62% ha dado el siguiente paso de identificar su potencial impacto financiero.

El problema es que muchas empresas todavía gestionan

esas piezas por separado. Pueden contar con mapas de amenazas, mediciones de emisiones o planes de continuidad, sin saber qué porcentaje de sus ingresos depende de operaciones vulnerables, qué activos concentran mayor exposición o cuánto resistiría la caja ante una interrupción.

Esa brecha empieza a hacerse visible en los estándares financieros. La NIIF S2 requiere que las empresas conecten los riesgos y oportunidades climáticos con sus posibles efectos sobre los flujos de efectivo, acceso al financiamiento y costo de capital. A partir del 2029, inicialmente las empresas que cotizan en bolsa, entidades financieras y empresas no reguladas con ingresos anuales iguales o mayores a 2,300 UIT deberán reportar información climática y de sostenibilidad bajo las NIIF S1 y S2.

Los avances tampoco son uniformes. En la autoevaluación peruana del Ranking LACADI 2025, "metas y métricas" alcanzó 52%, mientras que "gestión de riesgos" llegó a 34%. La brecha es reveladora: medir y reportar puede estar avanzando más rápido que incorporar el clima a la forma en que se identifican, evalúan y administran los riesgos del negocio.

> "El Niño hace visible la urgencia, pero el desafío es permanente. Sequías, inundaciones, olas de calor y otros eventos seguirán afectando operaciones y mercados".

Por eso, el siguiente paso consiste en traducir la exposición en información financiera útil para decidir: porcentaje de activos vulnerables, ingresos dependientes de una operación, sensibilidad de márgenes, días de interrupción tolerables o inversiones capaces de reducir una pérdida futura.

Cuando esa información existe, el clima deja de ser un asunto exclusivo del área de sostenibilidad. Entra en conversaciones de operaciones, riesgos, finanzas, inversión y directorio.

El Niño hace visible la urgencia, pero el desafío es permanente. Sequías, inundaciones, olas de calor y otros eventos seguirán afectando operaciones y mercados. La pregunta empresarial es sencilla de formular y difícil de responder: si el clima puede mover los resultados del negocio, ¿sabemos cuánto tenemos realmente en riesgo?

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico (e): Víctor Melgarejo
Editora central: Rosina Ubillús
Editores: Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jirón Paracas 532, Pueblo Libre.
T. Redacción: 311 6500
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Mariana Icochea, mail: mariana.icochea@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1.
Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.
Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial.
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

Oet

NEGOCIOS

REPORTE DE JONES LANG LASALLE – JLL

Se espera el ingreso de 110,000 m² de almacenes durante este semestre

Los ingresos se darán entre espacios de clase A y B. La consultora destaca que desde el 2027 se viene un nuevo submercado que se ubicará cerca del Centro de Lima con 25 mil m², principalmente del tipo B

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

El mercado capitalino de almacenes logísticos dentro de condominios afrontó un primer periodo positivo, al punto de calificarse como el mejor primer semestre de los últimos cuatro años; indicó la consultora Jones Lang LaSalle (JLL) en su informe sectorial.

En dicho tiempo, la colocación neta fue de 62,622 (m²), un incremento que significa el 58% de lo registrado los primeros seis meses del 2025; en tanto, hacia esta segunda etapa del año las perspectivas son mucho más alentadoras con una proyección a superar lo alcanzado el año anterior.

En líneas generales, en la segunda parte de este 2026 se estima un ingreso de más de 110,000 m2 en almacenes, siendo que el 52% corresponde a espacios clase A y el 48% a depósitos clase B. Los submercados que recibirán la nueva oferta clase A son Villa El Salvador, Huachipa y Faucett, aludiendo a operadores como Aldea Logística y LPA Parque Logístico Callao, principalmente.

"No obstante, es importante tener en cuenta que la mayoría de los espacios clase A que entran al mercado, generalmente, ingresan ya comprometidos. En este caso, podemos mencionar que alrededor del 70%, al cierre del primer semestre, ya estaban prearrendados", remarcó Luis Sánchez, gerente de Investigación y Consultoría de JLL.

En lo que corresponde a almacenes clase B, la nueva propuesta se situará en el submercado Ventanilla; ello, en un contexto en que son justamente este tipo de espacios los que vienen impulsando la demanda del mercado (66% de la absorción en el primer semestre).

Dicha dinámica encuentra justificación en que, ante una menor oferta de almacenes clase A (0.8% de vacancia), las firmas con necesidad de espacios inmediatos hallan una interesante opción en bodegas clase B de mejor calidad.

"Las nuevas entregas de almacenes clase B están tomando ciertas características de clase A, tales como muelles más elevados (puerta de descarga de los centros de distribución), mayor resistencia de las lozas, entre otros aspectos, que años atrás eran atributos exclusivos de los espacios clase A. Esto ha generado que empresas medianas de logística, retail y construcción estén encontrando en los activos clase B de mejor calidad una solución eficiente para sus planes de expansión", explicó el ejecutivo.

De hecho, en el primer semestre, entre las transacciones más relevantes figuran la colocación de almacenes clase B de entre 4,000 m² y 6,000 m² a favor de empresas de los sectores retail, logístico, tecnología y químico, especialmente, en el submercado Lurín.

Nuevo submercado al 2027

Actualmente, el sector de almacenes logísticos tiene presencia en los submercados Lurín, Villa El Salvador, Huachipa, Gambetta, Faucett y Ventanilla, siendo que el primero de los distritos mencionados concentra el 63% de las bodegas existentes en el mercado. En importancia, Villa El Salvador y Huachipa le siguen con 385,690 m² y 162,580 m², respectivamente.

De su lado, Gambetta, Faucett y Ventanilla son submercados que aparecen en el radar con un inventarios menores a 62,000 m² cada uno. No obstante, un nuevo punto cercano al Centro de Lima se sumaría al portafolio.

"Este nuevo submercado abrirá en el 2027 con 25,000 m², muy posiblemente con almacenes clase B de mejor calidad", señaló el vocero, quien de momento prefirió mantener en reserva el operador.

Más info en gestion.pe

ISTOCK

Visión. Hacia la segunda etapa del año las perspectivas son mucho más alentadoras para el sector.

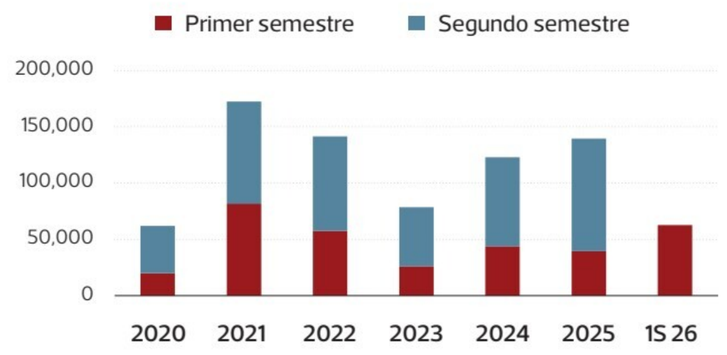
Transacciones en renta más relevantes del mercado de almacenes logísticos

(Primer semestre 2026)

Sector de arrendatario	Submercado	Clase	Área (m²)	Condición del espacio
Alimentos	Faucett	A	-12,000	Estreno
Farmacéutico	Faucett	A	-6,000	Estreno
Retail	Villa El Salvador	A	-5,000	Reutilizado
Retail	Lurín	B	-6,000	Estreno
Logístico	Lurín	B	-6,000	Reutilizado
Tecnología	Lurín	B	-4,000	Estreno
Químico	Lurín	B	-4,000	Reutilizado

FUENTE: Jones Lang LaSalle (JLL)

Evolución de la absorción neta por semestre del sector logístico (m²)



FUENTE: Jones Lang LaSalle (JLL)

Evolución de la vacancia de almacenes clase A

FUENTE: Jones Lang LaSalle (JLL)

OTROSÍDIGO

Perspectivas del sector almacenes

Colocaciones. Luis Sánchez consideró que a consecuencia del dinamismo que trae consigo la segunda parte del año, en los últimos seis meses de este 2026 se logre en colocaciones un número por encima del primer semestre. De concretarse este hecho, el especialista adelantó que este mercado podría actualizar el hito histórico que alcanzó el año pasado, con una demanda anual de 139,000 metros cuadrados en almacenes.

STARTUP PERUANA BUSCA SU PRIMERA RONDA SERIE A

Manzana Verde apunta a facturar US$ 10 millones

Su cofundadora, Larissa Arias, adelantó que la meta para este año es cerrar con 10 franquicias entre Perú y México. En el mercado local, la expansión contempla nuevos puntos en zonas como Cercado de Lima, Los Olivos y Barranco.

ANI LU TORRES
ani.torres@diariogestion.com.pe

DIFUSIÓN

Resultados. Desde su creación, han logrado 6 millones de órdenes entregadas entre Perú, México y Colombia.

A casi una década de su fundación, Manzana Verde, la startup peruana de alimentación saludable que nació con un modelo de planes de comida personalizada y delivery, ya alcanzó el *breakeven* y empezó a generar Ebitda. Ahora, la apuesta de sus fundadores es escalar el negocio mediante franquicias y preparar el terreno para una nueva ronda de inversión.

Larissa Arias, cofundadora de la empresa, señaló que operan actualmente en Perú, México y Colombia, mercados que ya forman parte de una operación que acumula cerca de 6 millones de órdenes entregadas y unos 8,000 clientes a la fecha.

El siguiente objetivo de la startup es alcanzar los US$ 10 millones de facturación para el 2027. Para llegar allí, la estrategia ya no pasa únicamente por ampliar cobertura geográfica, sino por ganar presencia en las ciudades donde ya opera mediante franquicias físicas.

Más franquicias

En el 2024, la startup había anunciado su intención de convertir algunos de los restaurantes con los que trabajaba como proveedores en franquicias de la marca. En ese momento contaba con 25 proveedores entre Perú, México y Colombia y proyectaba reconvertir seis restaurantes. Cabe indicar que más del 80% de sus ingresos provenían entonces del negocio B2C, principalmente de oficinistas.

Ahora, el modelo de negocio ha tomado mayor velocidad. La meta para este 2026 es cerrar con 10 franquicias: nueve en Perú y una en México. Seis ya están abiertas en el mercado local y otras tres se encuentran en conversaciones. En México, la compañía está buscando local.

"Más que seguir ampliando la cobertura, ahora queremos generar densidad con las franquicias físicas", explicó Arias.

Los locales se están concentrando en zonas de alta demanda en Lima, como las de Miraflores, Jesús María, Surco (La Encalada y Guardia Civil), además de nuevas aperturas programadas para el Cercado de Lima, Los Olivos y Barranco.

Arias detalló que esta nueva apuesta responde también a un cambio en el comportamiento de sus propios clientes. "Hace aproximadamente un año y medio, comenzaron a pedir espacios físicos donde pudieran salir de la oficina, caminar y consumir los productos de la marca".

Nueva ronda de inversión

Este crecimiento, sin embargo, volverá a requerir capital. Manzana Verde ha levantado US$ 3 millones a la fecha, además de haber recibido asesorías en el Centro de Innovación y emprendimiento Hub Udep, de la Universidad de Piura, ahora se prepara para una nueva etapa de financiamiento.

La compañía apunta a una Serie A de entre US$ 8 millones y US$ 10 millones, sobre una valorización objetivo de US$ 40 millones. El capital serviría para acelerar su expansión y, entre otros planes, evaluar su primera operación en São Paulo, mercado que ya viene explorando a través de contactos locales.

Su plataforma tecnológica, explica Arias, está compuesta por cinco aplicaciones para clientes, repartidores, cocinas, calidad y supervisores, además de un brazo tecnológico propio que permite gestionar más de 5,000 pedidos al día antes de la 1 p.m.

Su oferta también se ha ampliado. Cuenta con más de 1,000 recetas desarrolladas para los tres mercados (aunque ha tenido que tropicalizar el de México y Colombia) donde opera y sus principales consumidores se concentran en dos grupos: mujeres de entre 28 y 35 años y hombres de entre 35 y 43.

Más info en gestion.pe

OTROSÍ DIGO

Su principal competidor

Mercado. Manzana Verde ha identificado como su principal competencia no solo a otras plataformas de alimentación saludable, sino también a los menús cercanos a las oficinas y la comida preparada en casa. La empresa busca diferenciarse con planes personalizados, recetas saludables y ejercicios. "Al final, la comida es el producto, pero lo que más valora la gente es el tiempo", dice Larissa Arias.

FOCO EN MINERÍA E INFRAESTRUCTURA

DIFUSIÓN

Objetivo. Con la adqusición la francesa busca reforzar su liderazgo.

Saint-Gobain adquiere QSI Productos para rubro de construcción

El apetito de la multinacional Saint-Gobain por crecer vía adquisiciones no se detiene. La francesa concretó una nueva compra en Perú: adquirió QSI Productos para la Construcción (QSI PPC), especializada en soluciones para las industrias del concreto y el cemento.

El grupo francés anotó que con esta operación amplia su presencia en los segmentos de minería e infraestructura en Perú y, además, forma parte de su plan estratégico "Lead & Grow", con el que busca reforzar su liderazgo en regiones de alto crecimiento, entre ellas América Latina.

La incorporación de QSI PPC también permitirá al grupo duplicar el tamaño de su plataforma operacional en químicos para la construcción, así como sumar el conocimiento técnico, la experiencia y el talento desarrollado por el equipo de la empresa adquirida.

"Para nuestros clientes de minería e infraestructura, esta nueva etapa combina dos fortalezas: la cercanía y el conocimiento del mercado desarrollados por QSI PPC, y el respaldo tecnológico, la capacidad de innovación y la experiencia global de Saint-Gobain, en particular de nuestra marca Chryso.

EN CORTO

Portafolio. Entre sus principales marcas se encuentran Norton, Tekbond, Weber, Volcán, Z Aditivos, GCP, Chryso y Fosroc. La incorporación de QSI PPC, además, fortalece su plataforma regional de químicos para la construcción y amplía su capacidad para atender mercados que considera estratégicos en América Latina.

Presencia

La adquisición de QSI PPC se suma al proceso de expansión que Saint-Gobain viene desarrollando en el Perú, sustentado en crecimiento orgánico, inversiones industriales, desarrollo de nuevas categorías y adquisiciones.

En los últimos años, el grupo ha ampliado su presencia en distintos segmentos vinculados con la construcción y la industria, como abrasivos y adhesivos, construcción ligera, morteros de albañilería, pegamentos y fraguas para baldosas, aditivos para concreto y cemento, así como selladores e impermeabilizantes.

OPINIÓN

MARTÍN REAÑO
Socio principal de Reaño Asesores Financieros

Recordando el futuro

Llega un momento en la vida en el que las personas alimentan su espíritu con los recuerdos y ya no con los proyectos. Es esa etapa en la que corresponde disfrutar del esfuerzo de la vida y capitalizar todo lo bueno que uno ha hecho en su transitar por este mundo.

Es una época de grandes cambios: hay que reducirse a una casa más pequeña (un departamento, la mayoría de las veces), ya no es necesario tener dos autos ni tanta ropa, se planifican más actividades con la familia y amigos y se trabaja menos… o ya no se trabaja.

Y es esto último lo que suele traer complicaciones a los que han dejado la mitad de su vida –o más– en una empresa propia. Si no hay hijos interesados –y capaces– para mantener el negocio, lo que corresponde es venderlo. Y venderlo antes de que las menores energías y motivación del dueño empiecen a afectar al negocio. Esta decisión nunca es sencilla, pero aplazarla más allá de lo debido siempre es inconveniente: se termina vendiendo una empresa con signos de deterioro y, como consecuencia, el precio suele ser menor.

> **"Las dificultades aparecen cuando el dueño de la empresa pretende fijar el precio del negocio en función a sus recuerdos y no según la capacidad de generación de utilidades".**

¿Pero cuál es el problema? Las dificultades aparecen cuando el dueño de la empresa pretende fijar el precio del negocio en función a sus recuerdos y no según la capacidad de generación de utilidades. Los argumentos suelen ser que en el año 1990 la empresa ganó un premio a la calidad, en el año 2000 recibió una medalla de la municipalidad, en el 2005 se compró una casa de tres pisos con las utilidades de ese año, en el 2015 tuvo a las empresas más grandes de su mercado como sus clientes y, por último, todos los años se iba de viaje con el dinero que generaba el negocio.

Y luego vienen las frustraciones cuando aparecen interesados en comprar la empresa pero ninguno está dispuesto a pagar el valor de la historia. Y es que –nuevamente– el valor de un negocio depende de su capacidad para generar utilidades y no de los éxitos o fracasos de la historia. Y no es que la historia no sea valiosa. De hecho lo es, pero solo en la medida en que esa historia permita que el negocio genere utilidades en el futuro. De lo contrario, la historia dejó de aportar al negocio.

¿Cuál es la clave entonces? Si se quiere conseguir un mayor precio al momento de vender la empresa, las negociaciones se deben centrar en el potencial del negocio hacia el futuro. Los argumentos de negociación deben convencer al comprador de que la empresa está preparada para tener un futuro mucho mejor que el presente. Y, al hacerlo, se deben considerar los recursos y habilidades del comprador, no los del vendedor. Pero claro, decirlo es fácil, hacerlo requiere experiencia e ingenio.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

PANIFICADORA BUSCA ABRIR NUEVOS MERCADOS

Unión incursiona en categoría de tortillas y evalúa nueva planta

Tras cerca de dos años de análisis, apostaron por nueva línea ante cambios en hábitos de consumo. Hacia el 2029, contemplan fortalecer capacidad productiva con la opción de una nueva planta. También prevén ampliar su negocio de maquila.

DAX CANCHARI
janeth.canchari@diariogestion.com.pe

DIFUSIÓN

Fábrica. Actualmente producen en sede de Ñaña.

A tres años de cumplir un siglo de operación, Unión se alista para una nueva etapa de crecimiento. El Centro de Producción de Bienes de la Universidad Peruana Unión trabaja en una estrategia al 2029, en medio de cambios en las decisiones de compra y elección de alimentos.

Recientemente, Unión ingresó a la categoría de tortillas, tras cerca de dos años evaluando su entrada a esa categoría. Martín Saldaña, CEO de la empresas panificadora, explicó que la decisión respondió a un cambio que venían observando en los hábitos de consumo: una mayor búsqueda de alimentos prácticos y nutritivos, sin dejar de lado el sabor.

Hoy, su línea de tortillas se comercializa tanto en el canal tradicional como en supermercados.

Unión continuará trabajando en nuevas presentaciones, tamaños y usos entre lo que resta del año y los primeros meses del 2027. Sin embargo, adelantaron que para el primer trimestre del próximo año alistan una nueva variedad de tortillas. Las características todavía se mantienen en reserva.

Planta y maquila

Hacia el 2029, el plan de Unión también contempla fortalecer su capacidad productiva, modernizar procesos y ganar presencia tanto en Perú como en mercados internacionales.

En el frente productivo, Saldaña evitó precisar montos de inversión y plazos, pero confirmó que analizan ampliar su infraestructura. "Puede ser una nueva planta, posiblemente", adelantó. La iniciativa aún se encuentra en evaluación e incluiría maquinaria y procesos más modernos.

Por lo pronto, apuntan a ampliar su negocio de maquila, hasta ahora concentrado en panetones para terceros. "Estamos abriendo también otras maquilas para nuestros productos horneados y de snacks saludables. La medida permitirá optimizar el uso de su capacidad productiva", anotó.

Más info en gestion.pe

EN CORTO

Exterior. **Fuera del mercado local, los planes de Unión apuntan a desarrollar productos con mayor vida útil que permitan ampliar la presencia en otros países, sin alejarse de su enfoque en alimentos naturales y saludables. Así, la panificadora busca ganar escala y abrir nuevos mercados, sin dejar atrás sus atributos característicos.**

INVERSIÓN INMOBILIARIA

Frontera analiza desarrollo de edificios de oficinas

En un contexto de dinamismo en el mercado local, Frontera Inmobiliaria acelera inversiones en Lima Moderna. La compañía, con más de 15 años, prepara nuevos proyectos residenciales y evalúa nuevos negocios.

Luciano Gardella, socio y gerente comercial de la compañía, reveló que estudian ingresar al segmento de proyectos comerciales y de uso mixto el 2027. La apuesta contempla desarrollos con oficinas y consultorios, y ya vienen analizando terrenos y ubicaciones que se adapten a este formato.

La estrategia se suma a la experiencia que ya han desarrollado en proyectos orientados tanto a viviendas como a inversión. En el segmento residencial, la inversión para compra de predios ya supera los US$ 10 millones en lo que va del 2026 y proyectan incorporar seis terrenos más en el 2027. Este año, desarrollan cuatro proyectos en Lima.

GEC

Avance. Miran terrenos.

En España

Fuera de Perú, la compañía desarrolla dos proyectos de vivienda en Mallorca (España) que registran cerca de 70% de ventas.

Ahora, analizan la adquisición de nuevos terrenos en Mallorca para aprovechar el posicionamiento alcanzado en la zona.

RADAR EMPRESARIAL

COLOCACIÓN DE BONOS

Mall Aventura con S/ 60 millones para ampliar sede

PERURETAIL

Recursos. Se destinarán a Mall Aventura Arequipa.

◆Mall Aventura, la cadena de centros comerciales de la chilena Ripley en Perú, concretó una colocación de bonos titulizados por S/ 60 millones (US$ 17.8 millones) para el financiamiento de una nueva ampliación de Mall Aventura Arequipa.

Los recursos se han gestionado mediante una emisión de bonos titulizados a 20 años. El objetivo del mall es aumentar su mix comercial con la llegada de diferentes marcas, destacando The North Face, Guess, Parfois, Menta y Chocolate, Marathon, Puma y Adidas Kids, que se incorporarán progresivamente.

La operación se enmarca en la estrategia de financiación a largo plazo para continuar desarrollando su cartera de activos en Perú. En diciembre del 2024, la compañía ya realizó una colocación privada de bonos titulizados por S/ 400 millones.

LABORATORIO

Pacific Control compra INASSA

◆La peruana Pacific Control, dedicada a inspecciones, certificaciones, pruebas de laboratorio y capacitaciones, adquirió las operaciones de laboratorio de NSF en el Perú, International Analytical Services S.A.C. (INASSA). Las partes no revelaron el monto de la operación.

Con la compra, el laboratorio recupera su denominación original –INASSA–, con la que operó desde su fundación en 1981 hasta el 2013, cuando fue absorbido por NSF, la organización global de salud pública con sede en Michigan (EE.UU.). La transacción se circunscribe únicamente al negocio de laboratorio.

PERUVIAN METALS

225 metros

De exploración efectuará en proyecto Mercedes (Junín).

BLOOMBERG

Galería atravesaría las vetas Kelly, Victor I y Victor II, permitiendo acceder a seis frentes mineralizados en el yacimiento de oro y plata.

CONTRATO CON MOTA-ENGIL PERÚ

AAP encarga obras en aeropuerto de Puno

◆Aeropuertos Andinos del Perú (AAP) suscribió un contrato con Mota-Engil Perú para ejecutar la rehabilitación integral de la pista de aterrizaje y la construcción de sistemas de drenaje externo e interno del Aeropuerto Internacional Inca Manco Cápac de Juliaca (Puno).

El inicio de los trabajos está previsto para el último trimestre y se ejecutará en el marco de los compromisos asumidos por AAP mediante la Adenda N° 5 del contrato de concesión del Segundo Grupo de Aeropuertos de Provincias, suscrita con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC).

La intervención forma parte de un plan de inversiones

DIFUSIÓN

Proyecto. Rehabilitarán la pista de aterrizaje.

de aproximadamente US$ 250 millones destinado al aeropuerto de Juliaca, que contempla también la ampliación de la terminal de pasajeros y la construcción de un nuevo cerco perimétrico para fortalecer la infraestructura y capacidad del terminal.

LA META AL CIERRE DEL AÑO ES ALCANZAR LAS 20 TIENDAS

Holi entrará a malls y mira expansión de marcas propias

Si bien seguirá priorizando locales en edificios de viviendas, cadena también empezará a incorporar otros formatos. Fuera de Lima, ven muy probable comenzar a operar en Arequipa este año. Prueban marca propia de pizzas y no descartan nuevos productos.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

En poco menos de cuatro años de operación, Supermercados Holi ha alcanzado 12 sedes en zonas claves de Lima. Ahora, el retailer alista también su ingreso a provincias en medio de una estrategia agresiva de crecimiento. Así, la meta al cierre de este 2026 es alcanzar las 20 tiendas.

El cofundador y gerente general de la compañía, Eduardo Wong, refirió que más de la mitad de sus tiendas operativas se encuentran dentro de las placas comerciales de edificios de departamentos.

S bien la empresa contempla mantener a esos espacios en el centro de su plan de expansión por que aseguran el consumo de los hogares que habitan estas construcciones, también empezarán a incorporar otros formatos.

La compañía llegará por primera vez a un centro comercial, específicamente, a Parque La Molina, donde antes del cierre de año contemplan inaugurar una tienda de 350 m² con una inversión de alrededor de US$ 400,000. Adicionalmente, gestionan los permisos para otros puntos en los que consolidarían su expansión a 20 locales al finalizar este 2026.

LAS CLAVES

- **Afluencia. Alrededor de 600 personas al día ingresan a las sedes de la cadena Supermercados Holi.**
- **Tickets. Los montos promedio de compra en Holi oscilan entre S/ 25 y S/ 30.**
- **Formatos. Operan con los conceptos select de 150 a 200 metros cuadrados (m²); express de 350 a 400 m² y; city de 400 m² a 1,000 m².**

"Las zonas para nuevas aperturas son Surco, Jesús María, Magdalena, San Borja y otros distritos que no necesariamente se limitan a Lima Moderna o Top. De hecho, es muy probable que este año también empecemos operaciones en Arequipa, con lo que incursionaremos en provincias. Estamos muy atentos a disponibilidad de locales; por ejemplo, la incursión en el centro comercial es un ejercicio que estamos seguros no será el primero, ya que nos brinda la oportunidad de un flujo constante", explicó.

Marcas propias

De otro lado, Wong indicó que la marca propia es una opción que hoy también está siendo puesta a prueba con sus pizzas denominadas 'La mano de Emilia'. Asimismo, próximamente, no descartan incursionar con un sello particular en productos como pollo rostizado o categorías relacionadas con limpieza.

"La marca propia no llevará el nombre de Holi y mejor optaremos por otras denominaciones como 'La mano de Emilia', dado que el objetivo no es solo que los productos se queden en nuestras tiendas, sino también destinarlos para el mercado en general. Y es que nuestra oferta es de alta calidad, contrario a lo que se tiene por concepto de la marca propia, siendo una muestra las pizzas que elaboramos con masa madre", dijo el ejecutivo.

GEC

Rubros. Compite en alimentos, limpieza, cuidado personal y otros.

Más info en gestion.pe

BAJO LA LUPA

JOSÉ DEUSTUA
Director general de Investigación, Innovación y Emprendimiento, de la UTEC

Construir capacidades, no solo proyectos

El desafío es construir la capacidad para generar datos de calidad, integrarlos, analizarlos y convertirlos en mejores decisiones.

ISTOCK

Las universidades concentran conocimiento especializado y pueden explorar tecnologías cuya aplicación todavía es incierta.

Durante años hemos organizado buena parte de la investigación alrededor de proyectos. Se identifica un problema, se conforma un equipo, se consigue financiamiento, se ejecuta y se entregan resultados. Luego buscamos el siguiente proyecto y muchas veces volvemos a comenzar.

Ese modelo genera conocimiento, pero no necesariamente construye capacidades sostenibles. Si queremos que la investigación tenga mayor impacto sobre la competitividad del país, necesitamos cambiar la pregunta. En lugar de preguntarnos solamente "¿cómo resolvemos este problema?", deberíamos preguntarnos "¿en qué capacidades necesitamos volvernos realmente buenos?"

Es pasar de proyectos de investigación a plataformas de innovación.

Una plataforma no es necesariamente un laboratorio o una infraestructura física. Es una combinación de talento especializado, datos, tecnología, infraestructura y relaciones institucionales desarrolladas alrededor de un área estratégica. Su principal diferencia frente a un proyecto es la continuidad: cada iniciativa aprovecha lo construido anteriormente y deja nuevas capacidades para la siguiente.

Los problemas específicos cambian. Las capacidades permanecen. Una plataforma sólida permite enfrentar no un problema, sino una familia de problemas cada vez más complejos.

Para construirlas necesitamos actores que aportan cosas distintas. Las universidades concentran conocimiento especializado y pueden explorar tecnologías cuya aplicación todavía es incierta. Las empresas están cerca del mercado y saben dónde puede generarse valor. El Estado puede financiar bienes públicos y asumir parte del riesgo que ninguno de los otros actores debería enfrentar individualmente. El error es tomar decisiones de manera desarticulada.

El fenómeno de El Niño ofrece un buen ejemplo. Un reciente trabajo de Concytec identificó quince necesidades de investigación, desarrollo e innovación para anticipar y reducir sus impactos. El estudio señala, además, que una de las principales brechas del país no es únicamente la ausencia de conocimiento, sino nuestra dificultad para convertir lo que ya sabemos en soluciones operativas y sostenibles. El siguiente paso es pensar más allá de las necesidades individuales.

En vez de financiar una colección de proyectos, podríamos preguntarnos qué plataformas necesita construir el país alrededor de El Niño. Una podría desarrollar inteligencia anticipatoria, integrando información oceanográfica, meteorológica, hidrológica y territorial. Otra podría especializarse en infraestructura resiliente. Otra en salud y enfermedades vinculadas al clima. Serían capacidades compartidas que universidades, empresas y Estado desarrollarían durante varios años.

Esto conecta con algo que planteaba en mi columna anterior sobre infraestructura digital. Sensores, cómputo e inteligencia artificial son cada vez más accesibles. El desafío ya no es simplemente adquirir tecnología, sino construir la capacidad para generar datos de calidad, integrarlos, analizarlos y convertirlos en mejores decisiones.

Eso difícilmente se logra con convocatorias aisladas.

El esfuerzo reciente de Concytec por identificar necesidades y promover mayor articulación es un avance importante. Pero podemos llevarlo a un nivel más estratégico. Necesitamos instrumentos de mayor escala y horizonte: fondos plurianuales, esquemas de cofinanciamiento y recursos públicos capaces de absorber parte del riesgo tecnológico. Y necesitamos incorporar más activamente a empresas y otros actores cercanos al mercado en la definición y evaluación de estas agendas. Si buscamos innovación, además de excelencia científica debemos considerar adopción, escalabilidad y generación de valor.

> **"Muchas empresas siguen viendo a las universidades principalmente como fuente de talento o como proveedores para resolver problemas puntuales. La oportunidad es mayor".**

También empresas y universidades deben cambiar. Muchas empresas siguen viendo a las universidades principalmente como fuente de talento o como proveedores para resolver problemas puntuales. La oportunidad es mayor: pueden ser socios para construir capacidades tecnológicas estratégicas que sería costoso desarrollar individualmente. Las universidades, por su parte, no deberían considerar que conseguir un fondo, ejecutar un proyecto y publicar un resultado es siempre el final del camino. Un buen proyecto debería fortalecer algo que permanece: infraestructura, investigadores, datos, propiedad intelectual, relaciones con empresas o acceso a financiamiento de mayor escala.

Ahí está el cambio central. No se trata de dejar de financiar proyectos. Se trata de que los proyectos sean piezas de algo mayor. El Perú tiene áreas donde esta lógica podría generar una ventaja importante: minería, agua, agricultura, biodiversidad, salud y resiliencia climática. El fenómeno de El Niño, por su recurrencia y por la cantidad de actores que moviliza, podría ser un excelente lugar para comenzar. Porque la pregunta estratégica no es qué problema queremos resolver este año. Es qué capacidades queremos haber construido como país dentro de diez años.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

ECONOMÍA

SE PODRÍA CONCRETAR FINALMENTE FIRMA PARA LLEVAR GAS NATURAL

Minem pedirá revisión de Contraloría a adenda de Cálidda para “7 regiones”

Viceministra Iris Cárdenas indicó que, si bien la opinión de Osinergmin no es vinculante, “sí se toma en cuenta” para la elaboración de la ampliación del contrato. A fin de elevar las reservas de gas natural, buscarán consensos con Sernanp para avanzar los trabajos en la estructura de Candamo.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

Uno de los temas más expectantes en el sector de hidrocarburos es la ejecución del proyecto de masificación de gas natural "7 regiones", que impactará hasta en 15 ciudades de la zona centro y sur del país. Con la construcción de alrededor de 3,700 kilómetros de redes, se beneficiaría a 1.2 millones de usuarios (300,000 conexiones), solo en una primera etapa.

Esta iniciativa ha sido propuesta por Cálidda, a cargo de la distribución y comercialización de gas natural (GN) en Lima y Callao, donde ya se cuenta con más de 2.1 millones de conexiones, un equivalente al 80% de cobertura.

Para que se haga realidad "7 regiones", Cálidda ha pedido la extensión de su contrato de concesión por una década más. Actualmente, el año de caducidad es el 2033. La inversión que desembolsaría ronda los US$ 550 millones.

Sin embargo, pese a los diversos anuncios gubernamentales sobre su avance en los últimos meses, no se ha concretado a la fecha. Ahora, el panorama empezaría a aclararse.

Detalles

La viceministra de hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas (Minem), Iris Cárdenas Pino, explicó que la propuesta de adenda se terminó a fines de mayo. Desde entonces, se derivó para recibir opiniones. Hoy ya tienen un estimado para todas las revisiones y aprobaciones.

Si bien se requiere de la conformidad obligatoria del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y del Minem, también se cursó el documento a ProInversión y al Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (Osinergmin). Las opiniones de estas últimas dos no son vinculantes, pero "sí se toman en cuenta".

"Ahora están levantándose las observaciones del Osinergmin. ProInversión ya dio su opinión favorable. No queremos enviarle al MEF, que tiene que dar su opinión, un informe que no contemple las respuestas hacia el Osinergmin. Eso se está culminando. No son vinculantes [las opiniones de ProInversión y el regulador], pero de todas maneras [las abordamos]", refirió Cárdenas en diálogo con **Gestión**, en el marco de su participación en la “XV Conferencia Gas Natural Perú 2026”.

Consultada sobre el plazo para atender eventuales nuevas observaciones que pudieran surgir, Cárdenas descartó dicho escenario, que implicaría mayores retrasos.

"[Ante nuevas opiniones], no son vinculantes. El proceso sigue. Es decir, terminaron su reunión conjunta [entre todas las entidades involucradas], en junio se dieron las observaciones y, ahora, por cuidarnos en salud se está haciendo el levantamiento", comentó.

En este sentido, la viceministra comentó que el documento también será cursado a la Contraloría para su respectiva revisión. "Levantadas las observaciones se le va a pasar al MEF, luego dará su opinión y también lo enviaremos a la Contraloría. Entonces, ya una vez con eso, se firma la adenda, si todo está bien", subrayó.

La nueva expectativa es que la adenda para llevar gas natural a las familias de Huamanga y Huanta (Ayacucho); Pucallpa, Aguaytía y Curimaná (Ucayali); Huancayo y Jauja (Junín); Puno y Juliaca (Puno), Cusco, Quillabamba y Calca (Cusco); Abancay y Andahuaylas (Apurímac); y Huancavelica, se firme máximo hasta el cierre de este año.

"No es tanto para llevar la fiesta en paz, sino para que todos estén tranquilos y vean los argumentos que se han tomado", subrayó.

Para Pedro Gamio, exviceministro de Energía, la derivación del documento a la Contraloría responde a que los funcionarios intentan mitigar riesgos por eventuales investigaciones al tratarse de este tema. Sin embargo, cuestionó el tiempo que está demorando la firma de extensión de esta concesión.

"El problema [para avanzar con 7 regiones] es el Osinergmin. Estas son nuevas observaciones porque en primera instancia tuvieron una opinión negativa. Cuando se demostró el valor del proyecto técnico y económicamente, revisaron su opinión. El envío a la Contraloría es para que los funcionarios ‘se curen en salud’. Pero el gran problema es la falta de capacidad de tomar decisiones", indicó.

Precisamente, durante un panel, Giancarlo Guardia, director de regulación y legal de Cálidda, apuntó que el "éxito" de las tarifas de la empresa se debe a la integración de los grandes generadores eléctricas a la concesión de la distribución, que ocurrió en el 2010.

"Se integró el gran consumo para poder tener tarifas razonables. Sin ello, sería difícil cumplir con esas tarifas", comentó.

Pero esto tiene un trasfondo más importante. Guardia valoró que una lección importante de este caso es la del "liderazgo para tomar este tipo de decisiones".

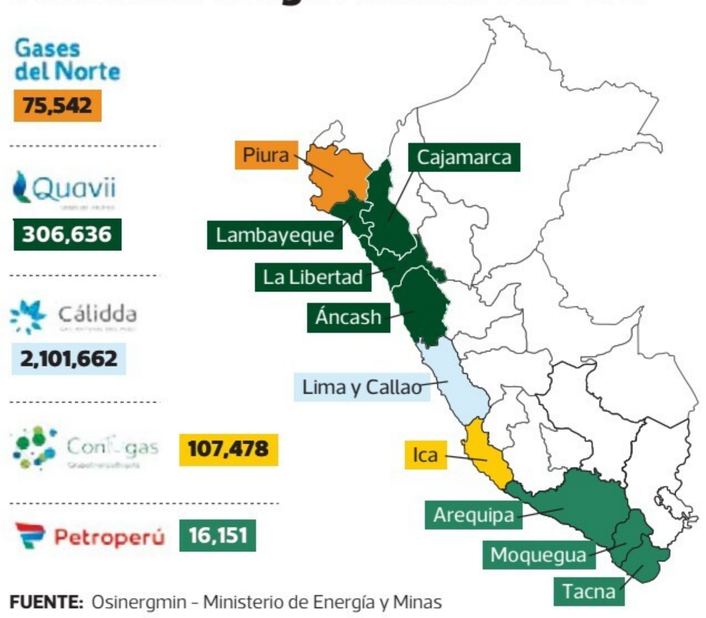
"Para hacer cambios estructurales, que beneficien a la población, se requieren tomar decisiones y fue lo que hizo el Estado. Esa es en parte nuestra esperanza con la nueva administración [gubernamental]: la recuperación de ese liderazgo y la posibilidad de tomar decisiones difíciles, que normalmente tienen opositores", indicó.

Más info en gestion.pe

GEC

Potencial. Se beneficiarían más de 1.2 millones de usuarios.

Panorama del gas natural en Perú



FUENTE: Osinergmin - Ministerio de Energía y Minas

EN CORTO

Gas de Candamo. “Actualmente, nuestras reservas están concentradas en la selva sur del país. Más del 90% de ellas está en los lotes de Camisea. Tenemos que buscar un consenso con el Sernanp. Hemos planteado que, en áreas donde ya se han desarrollado hidrocarburos, sobre todo en lo que es la estructura de Candamo, podamos nosotros trabajar porque ya ha habido exploración”, dijo la viceministra Iris Cárdenas.

EMPRESAS G

ENTREVISTAS

PUBLIRREPORTAJE

La especialista alcanzó la categoría Emerald, otorgada por Align Technology a profesionales con amplia experiencia en tratamientos con alineadores invisibles.

Mónica Franco obtiene la categoría Emerald, un reconocimiento internacional en ortodoncia digital

La incorporación de herramientas digitales ha transformado la práctica de la ortodoncia en los últimos años, permitiendo planificar tratamientos con mayor precisión y ampliar las alternativas para los pacientes. En este contexto, la ortodoncista peruana **Mónica Franco** obtuvo recientemente la categoría **Emerald**, un reconocimiento otorgado por **Align Technology** a especialistas con amplia experiencia clínica en tratamientos realizados mediante **Invisalign.**

La distinción convierte a **Mónica Franco** en la única especialista en Perú con esta categoría y en una de las pocas en **Latinoamérica**, reflejando el volumen de casos desarrollados y su trayectoria en **ortodoncia digital** con **alineadores invisibles**. Además de atender pacientes, la especialista ha iniciado una nueva etapa enfocada en formar a otros ortodoncistas. "Este reconocimiento es el resultado de todo el trabajo que hemos venido realizando durante años", señala.

Del aprendizaje internacional a un reconocimiento profesional

El camino hacia esta categoría comenzó en 2017, durante un congreso realizado en **Estados Unidos**, donde conoció el desarrollo de los alineadores invisibles en otros mercados. A partir de esa experiencia decidió especializarse en ortodoncia digital mediante programas de formación en **México**, **Brasil**, **España** y **Portugal**, además de incorporar herramientas tecnológicas para la planificación digital.

Tras completar este proceso, tomó una decisión que transformó el modelo de atención de su clínica: dejar de utilizar brackets convencionales para dedicarse exclusivamente a tratamientos con **alineadores invisibles**. Aunque inicialmente consideró que esta apuesta podría reducir el número de pacientes, ocurrió lo contrario. La demanda de tratamientos creció y consolidó su especialización.

Este incremento de tratamientos fue el que posteriormente le permitió alcanzar la categoría **Emerald**, una clasificación que **Align Technology** asigna de acuerdo con la experiencia clínica y el volumen de casos desarrollados por cada especialista. "La confianza de los pacientes en mi trabajo ha hecho que este reconocimiento llegue mucho más rápido", indicó **Mónica Franco.**

La formación de nuevos especialistas en ortodoncia digital como el siguiente paso

Para **Mónica Franco**, el reconocimiento también representa una responsabilidad con el crecimiento de la especialidad. Gracias a su trayectoria fue convocada como speaker para compartir su experiencia con otros ortodoncistas y desarrolla un programa de máster y talleres para profesionales interesados en incorporar la ortodoncia digital a su práctica clínica. Su objetivo es reducir la brecha de capacitación que encontró al iniciar este camino y facilitar el acceso a conocimientos especializados.

"Queremos formar una comunidad de doctores bien preparados para que más pacientes puedan acceder a tratamientos correctamente planificados", afirma **Mónica Franco.** Con esta iniciativa busca fortalecer el desarrollo de la ortodoncia digital en el país, promoviendo estándares de planificación y atención cada vez más especializados. Para la especialista, la categoría Emerald no representa un punto de llegada, sino el inicio de una nueva etapa enfocada en compartir conocimiento y formar a la próxima generación de ortodoncistas.

Expert Dent
ODONTOLOGÍA DIGITAL

Servicios:
Expertos en Ortodoncia Digital con Alineadores invisibles.

WhatsApp 999 445 411

Web https://expertdent.pe

¿TIENES UNA MYPE?

Impulsa su crecimiento
con nuestras membresías

ENTIDAD PODRÍA SALIR DE MIDAGRI

ANA implementará guías para agilizar aprobación de proyectos

Si bien la entidad está hoy bajo el paraguas del Midagri, la Ley de Recursos Hídricos estableció que, cuando el Minam estuviese "totalmente operativo", la ANA pasaría a este sector.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

DIFUSIÓN

ANA. Recientemente el Gobierno aprobó que la autoridad entre en reestructuración.

Si bien no todo el proceso de certificación ambiental de proyectos está en sus manos, la Autoridad Nacional del Agua (ANA) juega un rol crucial en todo el esquema. Conscientes de ello, el Gobierno de Keiko Fujimori ha dispuesto reorganizar la entidad.

En ese marco, **Gestión** pudo conversar con Juan Carlos Castro, jefe de la ANA.

Uniformizar criterios

Durante un evento sobre el tema organizado por el Estudio Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría (PPU), Lucia Ruíz, exministra del Ambiente (Minam), recordó que la opinión de esta entidad es vinculante dentro del proceso de certificación ambiental, lo que le da un "poder" para agilizar grandes inversiones.

"En el Senace, la ANA siempre se ha llevado la medalla de oro en el retraso por esa razón. Hay que entender que mover uno de sus engranajes [cambios en la ANA] alterará la forma de actuar de muchas otras instituciones por su enfoque multisectorial", apuntó.

Castro, que antes lideró el Minam, no es ajeno a ello. Como titular del sector en 2024 reconoció que la ANA analizaba hasta 300 criterios por proyecto para emitir su opinión vinculante.

Ahora, como jefe de la ANA, profundizó en el asunto. No solo se trata de que la entidad considere demasiados criterios, sino que no existe un orden entre los técnicos de la institución. Por ello, en el marco de la reorganización, emitirá directrices.

"Vamos a retomar las guías de evaluación de contenido hídrico por sector que saldrán en los próximos meses. Saldrá una para minería, otra para transportes, hidrocarburos y más. Eso dará predictibilidad a los usuarios y el evaluador no podrá salirse de la guía ni tomarse meses. Eso agilizará la opinión de la ANA", recalcó a **Gestión**.

Según el funcionario, esta figura ya se aplica en la ANA específicamente en el caso de los vertimientos en cuerpos receptores. "Se sacó una guía y la ANA evalúa más rápido en base a ello. Antes se agregaron requisitos adicionales, pero los hemos eliminado, es un *checklist*", precisó.

Sobre ello, Julian Li, socio de PPU, consideró que esta optimización debe ir de la mano con otra mejora: la del recurso humano en instancias como las Administraciones Locales de Agua (ALA) o las Autoridades Administrativas del Agua (AAA), donde abundan encargaturas.

"Hay que aplicar cosas que funcionan en otras entidades, como el curso de extensión universitaria del BCR, Indecopi o de reguladores. ¿Por qué no hacer algo similar para la ANA? Hoy los mejores evaluadores de la ANA se van a las consultoras que hacen Estudios de Impacto Ambiental (EIA). Hay que retener ese talento", planteó.

"Retirar" al agro de la ANA

Otro punto pendiente para la ANA, y que formará parte de su reorganización en curso, es ubicarla en el mejor lugar dentro del organigrama del Estado peruano.

En el evento de PPU se recordó que, si bien la entidad está hoy bajo el paraguas del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), la Ley de Recursos Hídricos, que rige las funciones de la ANA desde el 2009, estableció en una de sus disposiciones que, cuando el Minam estuviese "totalmente operativo", la ANA pasaría a este sector.

Tanto Ruíz como Li señalaron que este cambio es necesario porque, al ser el agua un recurso multisectorial, permanecer en el Midagri limita el enfoque de la ANA. Marco Vinelli, actual titular de dicha cartera, dijo hace poco a **Gestión** que la institución se quedaría en su ministerio, pero que apostarían por la digitalización de trámites.

¿Qué opina Castro al respecto? Según el jefe de la ANA, más bien el Ejecutivo está evaluando reubicarla, pero no para que su entidad pase al Minam.

"Lo que está por definirse es si pasa a la PCM o será una agencia independiente (...) La ANA requiere cambiar su estructura, los trámites son muy burocráticos y han hecho que se llene de expedientes", detalló.

Castro indicó también que, al estar subordinados al Midagri, "más del 70% del tiempo que tiene la ANA lo dedica a resolver problemas del sector agrario", descuidando otros rubros. Por ello, una decisión que ya está tomada es que el Midagri retome su potestad de administrar las Juntas de Usuarios de este rubro, tarea que hoy mantiene la institución de Castro.

Más info en gestion.pe

OTROSÍDIGO

Trabajos por El Niño

Encargo. El pasado 18 de julio, el Gobierno transfirió hasta S/ 129 millones a la ANA para intervenir en ríos y quebradas de 6 departamentos que serán afectados con fuertes lluvias por El Niño. Castro sostuvo al respecto que esta es otra de las tareas que la ANA sumó en años recientes. Desde 2023, cuando adquirió maquinaria, se encarga de descolmatar ríos, tarea que ya están ejecutando en 70 puntos críticos en regiones como Piura.

YA AUMENTARON 39% A JULIO

AFP

Expectativas. Se superaría incluso boom minero de 1995.

Petitorios mineros podrían romper récord este año

El ciclo alcista en los precios de los metales parecer por fin estar incentivando a los empresarios mineros formales a buscar nuevas áreas donde desarrollar su actividad, a juzgar por la evolución de los petitorios mineros que registra el Estado.

Por ahora el número de concesiones y de hectáreas donde se desarrollan trabajos de exploración minera formal en sí todavía resulta inferior con respecto a hace un año atrás, aunque aumentan las labores previas a esa fase.

De acuerdo con data del Instituto Geológico, Minero y Metalúrgico (Ingemmet), de enero a julio de este año recibió 7,756 petitorios para acceder a concesiones mineras, cantidad que resulta mayor en 39.6% con respecto a los 5,554 petitorios mineros registrados en los primeros siete meses del 2025.

Según Jaime Castro, jefe del Área Técnica Operativa de la Dirección de Concesiones del Ingemmet, la proyección de esa entidad es que al cierre del 2026 recibirían un total de 11,000 petitorios mineros, cifra que, de lograrse, sería un récord. Ya el 2025 se habían reportado 10,989 petitorios mineros.

LA CIFRA

42,000

concesiones mineras vigentes a nivel nacional existían hasta finales de julio, que cubrían un 12.8% del territorio nacional.

"Si en 1995 hablábamos de un boom minero por registrar alrededor de 10,400 petitorios, hoy podemos afirmar, con base en las cifras, que nuevamente estamos atravesando un boom minero. La tendencia es que este año vamos a superar la cifra del 2025", sostuvo Castro en un evento del Instituto de Ingenieros de Minas del Perú (IIMP).

Según Ingemmet, un 63% aproximadamente de los petitorios culminan exitosamente el procedimiento para la obtención de un título de concesión, y el resto concluye por causales como abandono, cancelación u otros previstos en la normativa.

Castro refirió que este incremento en el número de petitorios hasta julio responde principalmente a las expectativas generadas por los precios internacionales de los minerales, especialmente del oro y el cobre.

GESTIÓN

RESPONSABLE

UN PASO A FORMALIZAR LA ACTIVIDAD

No solo es reciclar, es crear un ecosistema: el papel de la ley del régimen REP

Evidenciar el origen de los residuos, además de ser un acto de responsabilidad social, es un requisito de supervivencia comercial para el país.

CAMILA VERA CRIOLLO
camila.vera@diariogestion.com.pe

El Perú produce más de 24,000 toneladas de residuos cada día, pero solo el 2.1% entra al circuito del reciclaje aun cuando el potencial de valorización supera el 78%. Esta data del Ministerio del Ambiente (Minam) se usó como base durante el 4° Congreso Internacional de Reciclaje y Residuos.

Con ella se evidenció que la distancia entre lo que se genera y lo que se recupera es una oportunidad económica que está siendo desaprovechada en nuestro territorio. Al respecto, ¿qué peso tiene la Responsabilidad Extendida del Productor (REP) en el escenario?

Trazabilidad como punto de partida

De acuerdo con el Minam, aquí el 3% de los recicladores son formales y existe una brecha de más de 180,000 recicladores informales. La REP, que es un régimen especial avalado en el Decreto Legislativo N° 1278 (Ley de Gestión Integral de Residuos Sólidos), se posiciona, por tanto, como una herramienta fundamental.

EL DATO

Regulación justa. Fiorella Danjoy explicó que una norma (REP) puede exigir metas de recuperación, pero no crea ni la infraestructura ni el sistema de manera automática. Si la regulación avanza más rápido que la capacidad real de la cadena, el crecimiento será "desordenado e informal", según calificó. Sumado a ello, replicará problemas como el incumplimiento masivo que ya ocurre con la ley de bolsas plásticas en los mercados tradicionales, por ejemplo.

Así lo subrayó Javier Espinoza, docente de la Universidad de Santiago de Chile y gerente de medio ambiente y economía circular en Ecobio Recycle. Para él, esta directriz también adoptada en el país vecino ayuda a resolver el dilema de quién se hace responsable de los desechos: en lugar de cargar la responsabilidad únicamente al consumidor, quien, por ejemplo, no tiene la potestad de cambiar los envases, la REP traslada esta obligación a las empresas que colocan los productos envasados en el mercado. Es decir, los obliga, de alguna manera, a rediseñar sus empaques para que sean retornables o reutilizables.

El vocero señaló que, con la REP, el Perú tiene la posibilidad de "caminar" bajo una hoja de ruta estratégica y, además, aplicar tecnología que permita rastrear los datos de origen, como pesaje y clasificación del tipo de residuo; cargar el dato a la plataforma; generar reportes para declarar y demostrar el cumplimiento normativo ante las autoridades gubernamentales; y cruzar esta información con la de las empresas a fin de facilitar la estructuración de sus planes de recuperación.

Coincidió Fiorella Danjoy, directora regional de Recicla Latam, quien advirtió que la transición real a la economía circular y la implementación de la ley REP no se resuelven solo con directrices: "Dependen de construir y fortalecer la cadena física y humana en el territorio", sostuvo durante el evento.

Situación. Cerca del 90% de las actividades de reciclaje se mantienen en la informalidad.

Es decir, implica tener la radiografía completa del proceso: ¿quién, dónde, cómo y cuándo se recuperó el material?, ¿de dónde vino, a quién se transfirió y dónde terminó convertido en un nuevo producto?

Planteó que el sistema debe operar sobre tres dimensiones conectadas: la ciudadanía, que separa la basura; los recicladores, que recuperan los residuos; y la industria, que contempla una circularidad efectiva de materiales.

"La trazabilidad real es el el primer eslabón", remarcó. Contó a modo de imagen modelo que, a partir del 2027, Europa exigirá trazabilidad estricta para el porcentaje de material reciclado en las botellas de exportación. Si el país no valida la trazabilidad desde la base del reciclaje, se le cerrarán los mercados internacionales.

"Esto significa que, si el mercado latinoamericano no cae en cuenta de lo que de verdad es generar trazabilidad, salimos del mercado", enfatizó.

Recicladores

Danjoy precisó que la formalización de los recicladores es una condición indispensable para transformar su labor en microempresas eficientes.

Aclaró, no obstante, que formalizar no es sinónimo de entregarles equipos de protección personal (EPP): significa formalizar sus transacciones con facturas, dotarlos de sistemas informáticos, permitirles gestionar rutas empadronadas y acortar la cadena de intermediación informal para asegurarles mejores precios y poder de negociación.

A su turno, Espinoza recordó que uno de los principios de la ley REP es la inclusión: integrar de manera formal a los recicladores al ecosistema y considerarlos como trabajadores con plenos derechos.

AL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO

Asia ahora concentra cerca del 60% de las exportaciones peruanas

China explica gran parte del avance, pero el crecimiento de India y el Sudeste Asiático abre espacio para ampliar la oferta peruana en el continente.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

MARIO ZAPATA

Exportaciones. Sumaron US$ 54,049 millones a junio.

Asia continúa ganando terreno como destino de las exportaciones peruanas. Según datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), en los últimos seis años, entre el 2020 y junio último, el continente asiático ha pasado de concentrar más de 45% a casi el 60% de los envíos locales.

El avance se refleja en el ritmo de crecimiento de las ventas. En el primer semestre de este año, las exportaciones hacia Asia aumentaron 42.7%, llegando a superar los US$ 32,000 millones, por encima del monto que se exportó tanto a América del Norte como a Europa.

Para Juan Carlos Mathews, decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la USIL y extitular del Mincetur, el avance responde al dinamismo de la demanda asiática principalmente de minerales como el oro y cobre, que se ven beneficiados por el efecto del alza de precios.

LA CIFRA

5,038

Millones de dólares fue lo exportado a junio de este año a Estados Unidos. Este valor es 19.5% mayor que el registrado en similar periodo del 2025.

A esto se suma otro factor estructural pues, según indicó, Asia se ha convertido en el principal espacio de integración comercial del Perú.

"Los TLC, la infraestructura portuaria, la relación construida con China y la apertura de nuevos productos agropecuarios están ampliando las oportunidades. Por ejemplo, Perú y China vienen trabajando en la optimización del TLC y en nuevos accesos sanitarios para productos como granadas y plátanos", comentó.

Solo China ha llegado a concentrar casi un tercio de lo que exporta el Perú, y durante esta primera mitad del año ha aumentado en 38.7% sus compras al país, a US$ 20,850 millones.

El peso de China responde al tamaño de su economía y a la demanda que viene generando su proceso de transformación hacia industrias menos contaminantes, explicó Gabriel Arrieta, jefe de Estudios Económicos e Inteligencia Comercial del Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de Adex.

"Dentro de todo el sistema económico chino el interés que tienen de comprar productos está relacionado a, por ejemplo, el desarrollo de la industria verde. Esto impulsa la mayor utilización del cobre para poder desarrollar industrias nuevas y fortalecer las que actualmente existen en ese país y eso eleva el valor exportado del Perú hacia el Asia", sostuvo.

Sin embargo, el avance no se explica solo por China. Aunque el TLC aún continúa en proceso de negociación, al primer semestre, la India ya compra el 10% de las exportaciones peruanas, mientras que Japón y Corea del Sur concentran alrededor de 3% cada uno.

Más info en gestion.pe

PERISCOPIO

EN SESIÓN DE CNT

Alza de RMV se vería en septiembre

◆ El próximo jueves 3 de septiembre se realizará la Sesión Extraordinaria N° 49 del Pleno del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo (CNTPE), informó el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE).

La sesión tendrá tres puntos principales de agenda: la remuneración mínima vital; la articulación de esfuerzos entre trabajadores, empleadores y Estado para hacer frente a los efectos de El Niño global; desafíos del futuro del trabajo.

Desde el sector, se insistió que será el alza de la RMV en dos tramos y habrá un bono para las mypes.

GEC

EMPRESAS CON INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA

Utilidades alcanzan US$ 7,276 millones por impulso minero

Las utilidades de las empresas con inversión directa extranjera (IDE) alcanzaron los US$ 7,276 millones en el segundo trimestre, es decir, US$ 1,810 millones más que las registradas en el mismo periodo del 2025, según data del Banco Central de Reserva (BCR).

Este resultado obedeció principalmente al mejor desempeño del sector minero, favorecido por los mayores precios de exportación de los metales. En concreto, esta actividad registró utilidades por US$ 4,157 millones, un incremento de US$ 1,650 millones, "impulsado principalmente por el alza en los precios de exportación del cobre, oro y zinc".

El BCR recordó que el precio internacional del cobre aumentó de US$ 4.62 por libra en el segundo trimestre del 2025 a US$ 6.66 por libra en similar trimestre de este año. Además, el oro pasó de US$ 3,292 a US$ 4,502 por onza; y, el zinc, de US$ 0.99 a US$ 1.21 por libra.

Otros dos sectores que también resaltaron fueron hidrocarburos e industria. Sobre este último, el incremento se explicó principalmente por empresas productoras de bebidas y refinerías, dada el alza de las cotizaciones internacionales del petróleo durante el segundo trimestre.

En tanto, el sector de hidrocarburos registró un aumento en sus resultados netos, en un contexto de alza en los precios de exportación, tanto de gas natural como de petróleo.

Las utilidades del sector servicios disminuyeron debido, sobre todo, a los menores resultados de las aerolíneas –afectadas por el alza del combustible–, así como de las empresas de telecomunicaciones y de las financieras no bancarias. Por el contrario, las empresas del sector bancario registraron mejores resultados, sustentados principalmente en mayores ingresos financieros derivados de una cartera de créditos más amplia.

Utilidades de IDE por sector
(Millones de US$)

	2026	
	I Trim.	II Trim.
1. Minería	4,496	4,157
2. Hidrocarburos	417	386
3. Industria	643	554
4. Servicios 1/	1,884	1,910
5. Energía y otros	250	268
TOTAL	**7,690**	**7,276**

1/ Incluye al sector Financiero

FUENTE: Empresas. Incluye estimados. BCRP

EN UNA SOLA FECHA

Feriados de FF.AA. podrían ajustarse

◆ El ministro de Trabajo y Promoción del Empleo, Juan Sheput, insistió que los feriados en el país son excesivos. No obstante, resaltó que este año no habrá reducción de días, "pero se evalúan opciones para el 2027".

Entre las opciones, además de trasladar feriados al lunes siguiente, como lo mencionó el ministro de Economía, Elmer Cuba, está el unificar las fechas de las Fuerzas Armadas en una sola: 27 de julio.

"Hay mecanismos que podemos evaluar. Por ejemplo, que todos los feriados referentes a las FF.AA. pasen al 27 de julio. Dejamos de lado 4 y lo convertimos en una sola fecha", indicó en Canal N.

ALTA DIRECCIÓN

FERNANDO PÉREZ LIZANO
Director del área de Operaciones, Transformación Digital y Emprendimiento del PAD – Escuela de Dirección

Supply Chain ante El Niño 2026-2027: El calor que su tablero no mide

En agroexportación, el calor golpea la floración y el corte de la carretera Panamericana bloquea la salida en la ventana de agosto a noviembre, que concentra cerca del 60% del año comercial.

Cada vez que se acerca un evento de El Niño, la primera reacción en muchos directorios es la misma: alquilar más cámaras frigoríficas. Es una acción comprensible, pero casi siempre equivocada, porque parte de un diagnóstico errado: El Niño no es, para una empresa, un problema del clima, sino un problema de la cadena de suministro. Y, como tal, se gobierna con decisiones, no con pronósticos.

El Comunicado N.° 13 del ENFEN ya no describe un evento débil: proyecta magnitud fuerte y no descarta que hacia fin de año escale a extraordinaria –la categoría más severa de la escala, con 33% de probabilidad para el verano–, y se extendería hasta abril del 2027. Y conviene una precisión que casi nadie hace: cuando el ENFEN dice "fuerte", se refiere al índice de temperatura del mar, no a un pronóstico de lluvias. El vector que más se subestima este año no es la lluvia, es el calor. El Senamhi prevé para este invierno temperaturas del aire hasta 5 °C por encima de lo normal en la costa norte y central. Y el calor daña donde menos se mira: reduce la floración y el cuajado de los cultivos, y ese daño se incuba en el invierno, no en el verano de las lluvias.

Aquí aparece la lección más incómoda. En el 2023, pese a la emergencia, el arándano peruano ganó más, no menos: el volumen cayó cerca de 23% pero el valor creció alrededor de 29%, porque el precio se disparó (Fresh Fruit). Para un exportador, un evento climático global no es un *shock* de volumen, sino de precio relativo. La producción cae para todos; lo que separa a las empresas es la asimetría: que el golpe lo reciba usted y no su competidor. Y corta en dos sentidos: la empresa bien posicionada, que sostiene el flujo mientras otros tropiezan, no solo se defiende: gana participación de mercado. Para un directorio, la pregunta no es cuánto caerá el mercado, sino quién saldrá con más posición que antes.

¿Dónde se rompe entonces la cadena de frío? No en los metros cúbicos. Una cámara llena sin ruta de salida verificada no es resiliencia: es pérdida, con costo de energía encima. El cuello de botella real son los puntos de conexión eléctrica y el respaldo de generación; un contenedor sin electricidad es solo una caja, y lo que corta caminos también corta energía.

La exposición es transversal. En agroexportación, el calor golpea la floración y el corte de la carretera Panamericana bloquea la salida en la ventana de agosto a noviembre, que concentra cerca del 60% del año comercial. En la lechería, la ruta es la única salida: en el 2017 la cuenca de Cajamarca perdió unos S/ 3 millones en ventas por vías cortadas. En farma, la cadena de vacunas y biológicos –que exige entre 2 °C y 8 °C de la fábrica al paciente– se rompe en el punto de conexión, no en el almacén. Y en pesca, el golpe es a la materia prima misma: la cuota de anchoveta de este 2026 quedó en 1.9 millones de toneladas, la más baja en una década, y en años de El Niño la captura mediana cae 48% en la primera temporada y 67% en la segunda (IPE). La diferencia de fondo: los tres primeros se gestionan; la pesca, no –su riesgo se administra antes, con cobertura y diversificación–.

DIFUSIÓN

El calor daña donde menos se mira: reduce la floración y el cuajado de los cultivos, y ese daño se incuba en el invierno, no en el verano de las lluvias.

> **"El calendario ya corre, y no por la lluvia: el calor ya está generando impactos este invierno y el pico comercial arranca este mes; el corte de rutas viene luego".**

El calendario ya corre, y no por la lluvia: el calor ya está generando impactos este invierno y el pico comercial arranca este mes; el corte de rutas viene luego. El comunicado del ENFEN fue del 14 de agosto: el directorio tiene semanas, no meses, y cuatro decisiones por tomar. Primero, disparadores predefinidos: qué comunicado activa qué acción y quién la autoriza sin convocar a sesión. Segundo, reposicionar antes del corte: mover el inventario crítico al sur de los puntos de falla de la Panamericana, con una ruta alterna verificada. Tercero, energía antes que cámara: auditar los puntos de conexión y el respaldo de generación. Y cuarta, la más silenciosa: vigilar las horas de calor sobre el umbral del cultivo en floración, no solo milímetros de lluvia.

El Niño no es, para un directorio, un problema meteorológico: es un examen de sus decisiones anticipadas, y ya empezó. La pregunta no es cuánto lloverá, sino si su empresa vigila el termómetro como vigila el pluviómetro, y cuántas de sus decisiones están tomadas hoy y cuántas las tomará la emergencia por usted. Porque no ganará quien predijo mejor, sino quien decidió antes.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

FINANZAS

RANKING DE RENDIMIENTOS DE PRODUCTOS FINANCIEROS DE MC&F

Inversiones en soles vuelven a ser más rentables que en dólares

Alternativas en moneda nacional rinden en el acumulado del año 5.3%, en promedio, por encima del 3.7% de las denominadas en la divisa estadounidense. Brecha a favor de opciones en soles empezó en julio y se consolida luego de que se borraran las ganancias que registraba el dólar ante la moneda local en este 2026.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

El dólar muestra en el último trimestre un continuo sesgo a la baja, a tal grado que recientemente se borraron las ganancias que acumulaba frente al sol, tal como adelantó **Gestión** (13.07.2026).

Antes de ello, entre enero y junio último, las alternativas de inversión denominadas en dólares exhibieron un mejor desempeño con rentabilidad de 5.1% en promedio, superior a la de las opciones en soles que, como media, dieron un retorno de 4.6%, según la consultora MC&F e IFEL.

Sin embargo, a julio, la figura se revirtió. En ese periodo, los instrumentos denominados en la divisa estadounidense rindieron, en promedio, 3.7%, mientras que aquellos en moneda local, 5.3%.

"(La caída del dólar) juega en contra de todas las inversiones denominadas en dólares y hace atractivas aquellas en soles", refirió a Gestión Jorge Espada, managing partner de Valoro Capital.

Explicó que la caída del dólar frente al sol obedece a varias razones: los altos términos de intercambio (por los precios elevados de los metales) que generan un fuerte ingreso del billete verde al país, la reducción del riesgo político local tras los resultados electorales y una menor intervención del Banco Central de Reserva (BCR) en el mercado cambiario durante las últimas semanas –operaciones con las que atenúa el descenso de la moneda estadounidense–.

Efecto cambiario

A lo anterior también se añaden los últimos datos de empleo en EE.UU. que, por débiles, sorprenden a los analistas, dijo. Ello reduce la expectativa de que la Fed estadounidense suba pronto su tasa de interés de referencia, lo que desfavorece a su divisa.

"En un contexto donde el sol se fortalece, el efecto cam-

OFERTA

Se requieren más opciones en moneda nacional

Los depósitos a plazo en soles de las entidades financieras lograron rendimientos mejores que en dólares entre enero y julio último. La rentabilidad en moneda local fue de 2.7%, en promedio, mientras que en la divisa estadounidense fue de 2.2%, según MC&F e IFEL. Ello en línea con la baja del billete verde. Jorge Espada refirió que en un momento del año, el 29 de abril, el dólar alcanzó un máximo de S/ 3.524, en plena agitación electoral. Sin embargo, luego se disipó, en buena parte, el riesgo político. Asimismo, en lo que va del año, se registraron ganancias, en promedio, de 4.2% para todas las alternativas de inversión analizadas en el citado informe. El 25.5% de los instrumentos, además, logró

BLOOMBERG

rendimientos por encima de la inflación acumulada durante el periodo (3.7%). Lo anterior es importante si se considera que solo si el rendimiento de una alternativa es mayor a la inflación acumulada, el inversionista obtiene una ganancia en términos reales, es decir, no pierde poder adquisitivo o capacidad de compra. "El reto es que existan suficientes instrumentos en soles para invertir. Buena parte de la deuda que emiten compañías peruanas internacionalmente, por ejemplo, está denominada en dólares, y lo que se ha emitido en soles es a corto plazo", comentó Espada.

Apreciación. Retroceso del dólar frente al sol amplía ganancias de inversiones en moneda nacional.

Mirando más de cerca (Jul.26 – dic.25)

Tipo de instrumento	Promedio	Mayor rentabilidad		Menor rentabilidad	
AFP	8.5%	Habitat F3	20.5%	Profuturo F0	2.5%
Bolsa de Valores de Lima	29.8%	MSCI NUAM PERU SELECT	37.2%	MSCI NUAM USD	16.4%
Bonos Soles	2.9%	Bono Fond Mivivienda - SFMV2BC3A	5.1%	Bono Pluz Energía - PLUZ7BC3A	1.5%
Bonos Dólares	3.4%	Bono Pacífico Seguro - PACIF3BS1A	3.4%	N.d.	N.d.
Depósito Banco Soles	2.5%	Confianza S/	3.2%	Bancom S	1.9%
Depósito CMAC Soles	2.7%	CMAC Paita S	3.3%	CMAC del Santa S	1.7%
Depósito CRAC Soles	3.3%	Incasur S	3.6%	Del Centro S	2.9%
Depósito Financiera Soles	3.1%	Confianza	3.3%	Proempresa S	2.9%
Depósito Banco Dólares	2.6%	GNB	3.4%	Mibanco	2.0%
Depósito CMAC Dólares	1.5%	CMCP Lima	2.8%	CMAC Cusco	1.0%
Depósito Financiera Dólares	2.5%	Qapaq	3.4%	Proempresa	1.2%
Fondos Mutuos	3.9%	SURA ACCIONES FONDOS SURA SAF	29.6%	FDF IF INVERSIÓN INDIA FMIV INTERFONDO	-8.3%
Tipo de Cambio	1.8%	Tipo de cambio EURPEN	2.6%	Tipo de cambio USDPEN	1.0%

FUENTE: MC&F e IFEL

GEC

biario reduce el rendimiento en moneda local de las opciones en dólares. No obstante, lo que se recomienda es analizar un periodo largo de inversión y no depender tanto de eventos puntuales como movimiento en el tipo de cambio", dijo Luis Eduardo Falen, docente de la Universidad del Pacífico.

Solo en julio el dólar bajó 0.3%, según la referida consultora. Y esa tendencia se acentúa en el presente mes. En los primeros 24 días de agosto retrocede 1.5%, de acuerdo con el BCR.

Los analistas consultados difieren al estimar si las presiones a la baja sobre el dólar continuarán el resto del año. Espada consideró que el billete verde "se pegará progresivamente" a S/ 3.30 en las próximas semanas y meses, mientras que Falen proyectó que al cierre de año se ubicaría entre S/ 3.40 y S/ 3.50, pues podría elevarse el riesgo local en la medida en que comiencen a observarse mayores efectos de El Niño sobre la actividad económica.

Análisis por activo

Al realizar el análisis por activo, los primeros tres lugares en el ranking de MC&F e IFEL, al cierre de julio, fueron ocupados por índices de la Bolsa de Valores de Lima (BVL).

El primer puesto correspondió al Índice Selectivo con un rendimiento de 37.2% a julio de este año, seguido por el Selectivo ponderado (33.7%) y, en tercer lugar, el Índice General (32%).

Rendimiento promedio por tipo de instrumento

(Jul.26 - dic.25)

FUENTE: MC&F - IFEL

LA CIFRA

0.24%

Baja el dólar contra una canasta de monedas principales en los últimos tres meses, aunque en lo que va del año sube 0.7%.

Espada detalló que en el Índice Selectivo tienen un mayor peso las empresas mineras, pues son las más grandes a nivel local y las que más se benefician de los altos precios de los metales.

El rally del selectivo prosigue. Al 21 de agosto avanzó 42.1% (en el año).

Tras los índices locales, los siguientes instrumentos de mayor rentabilidad fueron fondos mutuos que invierten en acciones peruanas. En el séptimo lugar, aparece un fondo mutuo que invierte en ciberseguridad, y en el octavo, uno que apuesta por acciones asiáticas.

En anteriores ediciones del ranking, los sectores vinculados a la inteligencia artificial (IA), como la ciberseguridad y semiconductores (fabricados por empresas principalmente de Taiwán y Corea del Sur), acumulaban fuerte rentabilidad y llamaban la atención de los inversionistas a nivel global.

Fondos mutuos

Los fondos mutuos, como categoría, registraron ganancias promedio de 3.9%, entre enero y julio de este año, según el referido informe. Sin embargo, estos instrumentos mostraron una dispersión considerable en sus resultados, pues oscilaron entre -8.3% y 31.8%.

Los fondos de mayor rendimiento fueron los que invierten en acciones locales. En cambio, los de mayores pérdidas fueron uno de acciones de India (-8.3%), uno de deuda privada global (-6.2%), y otro diseñado como nota estructurada (-6%). Estos vehículos de inversión ocuparon los últimos lugares en el ranking al realizar el análisis individual.

Los cálculos del ranking de MC&F e IFEL se realizan en soles, con el fin de establecer una comparación en la misma moneda.

Más info en gestion.pe

Ranking de rendimientos por instrumentos en lo que va del año

(Jul.26 - dic.25) Calculado en soles

MSCI NUAM PERU SELECT	37.2%
MSCI NUAM PERU SELECT CAPPED 15%	33.7%
MSCI NUAM PERU GENERAL	32.0%
SURA ACCIONES FONDOS SURA SAF	29.6%
CREDICORP CAPITAL ACCIONES CREDICORP SAF	28.4%
IF ACCIONES INTERFONDO	23.7%
FdeF CRED ACC SECTOR SEGURID CREDICORP SAF	23.5%
CREDICORP ACCIONES ASIA CREDICORP SAF	23.1%
Promoinvest Fondo Selectivo PROMOINVEST SAF	22.2%
Habitat F3	20.5%
CRED. CRECIMIENTO VCS CREDICORP SAF	18.4%
Prima F3	18.1%
MSCI NUAM USD	16.4%
SFdF Acciones Emergentes SCOTIA FONDOS	16.3%
CREDI. ACC. LATAM-PACIFICO CREDICORP SAF	15.6%
Integra F3	14.3%
CRED. EQUILIBRADO CREDICORP SAF	13.9%
FdF CC Acciones China CREDICORP SAF	12.9%
Habitat F2	12.7%
Prima F2	12.4%
FARO CAPITAL SAFI-FARO RENTA VARIABLE GLOBAL SERIE C	11.7%
IF MIXTO BALANCEADO INTERFONDO	11.7%
FdF Faro Renta Variable Global FARO CAPITAL SAFI	11.6%
FdF BBVA Acciones Glob Tecnol BBVA SAF	11.4%
FdeF Promoinvest Acciones USA PROMOINVEST SAF	11.1%
FdF Credicorp Impacto Sostenib CREDICORP SAF	10.7%
Integra F2	10.6%
Flip Cobra Achorada FdF FMIV Flip	10.2%
CREDICORP ACCIONES GLOBAL CREDICORP SAF	10.0%
SF NOTA ESTRUCTURADA X SCOTIA FONDOS	9.3%
Scotia Fondo de F. Acc. Europa SCOTIA FONDOS	9.3%
FF BBVA ACCIONES GLOB RE BBVA SAF	8.3%
Profuturo F3	8.3%
FdF IF Inversión EEUU FMIV INTERFONDO	8.0%
BLUM SAF-BLUM USA 500 FDF SERIE B	7.9%
FARO CAPITAL SAFI-FARO CAPITAL FLEXIBLE SERIE C	7.7%
SURA ACC. NORTEAMERICANAS FONDOS SURA SAF	7.6%
Habitat F1	7.6%
PRUDENTIAL SAF-PRUDENTIAL RV GLOBAL SERIE B	7.2%
SURA ACCIONES GLOBALES FONDOS SURA SAF	7.1%
IF INVERSION GLOBAL INTERFONDO	7.0%
FONDOS SURA SAF-SURA CAPITAL ESTRATEGICO II SERIE B	6.7%
CRED. MODERADO CREDICORP SAF	6.7%
PRUDENTIAL SAF-PRUDENTIAL RV GLOBAL SERIE A	6.7%
CREDICORP ACCIONES EUROPA CREDICORP SAF	6.7%
BLUM SAF-Blum Capital Global FM SERIE A	6.6%
FONDOS SURA SAF-SURA CAPITAL ESTRATEGICO II SERIE A	6.6%
CRED. MODERADO VCS CREDICORP SAF	6.5%
SF NOTA ESTRUC XIII SCOTIA FONDOS	6.5%
BLUM SAF-Blum Capital Global FM SERIE B	6.5%

FUENTE: MC&F e IFEL

ESTIMACIONES DE CASAS DE BOLSA

Precio de acción de Auna puede duplicarse

La empresa se enfocará en reducir su endeudamiento con el flujo de caja que genere. En tanto, Ferreycorp dará prioridad a la distribución de dividendos y Fibra Prime va por los US$ 1,000 millones en activos.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Algunas acciones que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) mantienen un atractivo potencial de revalorización por las perspectivas de crecimiento, mejora de resultados y nuevos proyectos.

Entre estas figura Auna, cuya cotización podría casi duplicarse, con un potencial de valorización de 96% y un precio objetivo de US$ 10.4, según José Carlos Sánchez, strategic equity and research analyst de BNB Valores SAB. Además, la utilidad por acción podría casi triplicarse en el 2027, de S/ 1.10 a S/ 2.88.

Auna busca principalmente reducir su nivel de endeudamiento, señaló Lorenzo Massart, su vicepresidente ejecutivo de estrategia y mercados de capital. Su índice de deuda neta sobre ebitda se ubica alrededor de 3.7 veces y se busca llevarlo a 3 veces en el mediano plazo. "Por ello, el mayor flujo de caja que genere será destinado principalmente al desapalancamiento y al fortalecimiento del balance", precisó el ejecutivo.

Aunque la recompra de acciones está contemplada, no es una prioridad, acotó durante el BVL Investor Day de num.

Massart comentó que la compañía mantiene un plan de inversiones de aproximadamente US$ 500 millones junto con el Grupo Sohin en México. A ello se suma el proyecto de la Torre Trecca en Perú, cuya operación está prevista para el 2028.

Inmobiliario

Otra alternativa es Fibra Prime, que busca pasar de US$ 275 millones a hasta US$ 1,000 millones en activos, detalló Jorge Ramos, CIO de la empresa.

Entre las operaciones que podrían impulsar este crecimiento figura la potencial adquisición del Parque Logístico Lima Sur por US$ 145 millones, pendiente de aprobación por el Indecopi. El activo tiene 100% de ocupación.

El certificado de Fibra Prime pasó de US$ 5.44 en agosto del 2025 a US$ 7.15 al 11 de agosto último, mientras que el precio objetivo estimado se ubica en US$ 7.82, proyectó Nabil Jarufe, investment & economic research analyst de Grupo Coril SAB.

Garantía

La estrategia no apunta a un solo segmento, sino a identificar bienes con los que pueda generar valor mediante una gestión activa, detalló Ramos.

Además, el ingreso de Fibra Prime a la tabla de valores referenciales de la BVL abre una posibilidad para los inversionistas: sus certificados pueden utilizarse como garantía en operaciones de reporte, mientras el tenedor aún recibe dividendos.

Potencial

El potencial de subida de Ferreycorp, es más moderado, de 8.9%, hasta un precio objetivo de S/ 4.70, prevé Julio Vargas, research analyst de Seminario SAB.

La compañía da prioridad a su política de dividendos y en los últimos años ha distribuido el máximo establecido, equivalente al 60% de sus utilidades netas, con montos de hasta S/ 300 millones, mencionó Milagros Benavides, gerente de la empresa.

Proyectos

El desempeño de la firma está estrechamente vinculado a la minería, que representa entre 60% y 70% de sus ingresos, mientras que el negocio de repuestos y servicios aporta cerca de la mitad de sus ventas, enfatizó.

"Si bien un eventual fenómeno de El Niño podría retrasar algunos proyectos en el corto plazo, vemos oportunidades en un horizonte de 12 a 18 meses, debido a una eventual mayor demanda de maquinaria para descolmatación de ríos, defensas ribereñas, reconstrucción e infraestructura", expresó la ejecutiva.

Más info en gestion.pe

CRECIMIENTO

Accionistas de Ferreycorp

Ferreycorp cerró junio con casi 12,500 accionistas, cifra que refleja el creciente interés de inversionistas retail por la compañía, destacó su gerencia. Este avance responde, entre otros factores, a la mayor facilidad para acceder a la compra de acciones mediante aplicaciones digitales, que da "mucho dinamismo" al mercado, afirmó Milagros Benavides. La firma resaltó su enfoque en la digitalización y uso de la inteligencia artificial, así como iniciativas de gobierno corporativo, transparencia y reportes financieros para fortalecer la relación con sus inversionistas.

DIFUSIÓN

Acciones. Recompra está contemplada pero no es prioridad para la compañía.

SEGÚN ESTABLECE LA SBS

Uniformizan contabilidad de pagos de banca y AFP en controversias tributarias

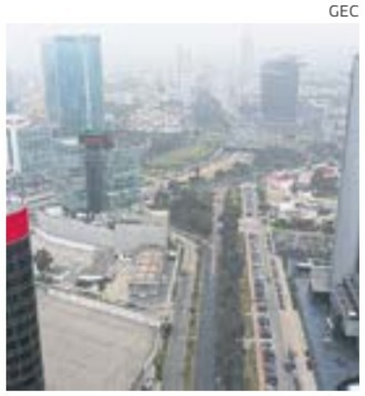
La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) estableció un tratamiento contable uniforme para los pagos que realicen las empresas que supervisa (entidades financieras, AFP y aseguradoras) en el marco de controversias tributarias.

Se incorporan, así, cuentas relacionadas con los pagos efectuados en el ámbito de estas discrepancias en el rubro de cuentas por cobrar y en el de gastos de los manuales de contabilidad de las empresas del sistema financiero y de las AFP, así como en el de las compañías de seguros.

La resolución precisa que estos pagos solo podrán contabilizarse en el rubro de cuentas por cobrar cuando se cumplan con los criterios establecidos para ser reconocidos como activo y se sustenten con documentación pertinente. Asimismo, las empresas supervisadas deberán realizar un monitoreo permanente para determinar la estimación de deterioro correspondiente.

La SBS también podrá requerir los ajustes correspondientes en las provisiones asociadas a estas cuentas por cobrar cuando determine una insuficiencia en el cálculo de la estimación de deterioro.

GEC



Bancos. Deberán crear reporte individual de controversias.

Además, la norma dispone la creación de un reporte individual de controversias tributarias en las que las empresas hayan realizado pagos previos, el que deberá ser remitido semestralmente.

Las nuevas disposiciones contables serán aplicables con la información correspondiente al mes de diciembre del 2026. El primer envío del reporte rige a partir del primer semestre del 2027.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Lunes, 24 de agosto del 2026

		COTIZACIÓN											1/	2/	3/	4/	Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	Dividendos Yield (%)	PER (veces)	Precio/ valor cont.	Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
■ Banco Continental	C1	2.230	2.250	2.210	2.23	0.00	0.46	0.82	206998	67.0	100.00	6428.14	-	8.34	1.49	741.09	-0.76	1.36	14.95	23.89
▲ Banco de Crédito	C1	7.189	7.200	7.120	7.19	0.06	0.16	0.28	22175	82.0	100.00	27876.34	-	13.55	3.96	1978.34	0.38	-0.08	9.72	27.76
DIVERSAS																				
■ Credicorp Cap Sociedad Tit.		53.500	53.500	53.500	53.50	0.00	0.00	0.01	53	3.0	17.61	-	0.79	-	-	0.58	-	5.78	7.90	5.95
■ Ferreycorp	C1	4.359	4.390	4.350	4.36	0.00	0.50	0.89	113625	84.0	100.00	1231.93	4.85	10.56	1.43	112.18	0.21	2.04	4.11	14.81
▲ Aenza (Antes GYM)	C1	0.408	0.425	0.410	0.41	0.49	0.03	0.06	74914	14.0	72.96	218.82	-	-	0.87	-69.87	-0.24	-6.82	-2.38	22.39
▼ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.132	0.131	0.130	0.13	-0.76	0.06	0.12	495494	21.0	96.86	-	-	-	-	-	-	0.77	-5.07	-9.03
▲ BBVA Sociedad Titulizadora	-	7.106	7.109	7.100	7.11	0.04	0.02	0.03	2640	12.0	88.68	-	15.43	-	-	0.55	0.47	3.04	4.39	10.45
AGRARIAS																				
■ Casa Grande	C1	8.715	8.750	8.750	8.72	0.00	0.03	0.06	3527	19.0	71.70	219.30	-	-	0.77	-11.39	-3.91	-3.21	-9.22	-12.85
INDUSTRIALES COMUNES																				
■ Alicorp	C1	12.990	12.990	12.920	12.99	0.00	0.24	0.43	18694	67.0	98.11	3312.15	-	25.80	9.49	123.66	0.39	1.48	7.36	21.40
▼ Unacem Corp	C1	2.171	2.190	2.150	2.15	-0.92	0.15	0.27	70531	26.0	94.34	1028.11	2.14	7.65	0.58	-	-1.19	8.41	9.67	24.46
■ Cementos Pacasmayo	C1	8.000	8.090	8.000	8.00	0.00	0.17	0.30	21171	23.0	96.86	1010.53	5.13	18.61	2.68	-	-1.23	-	-0.62	13.48
▲ Cervecería San Juan	C1	66.000	67.100	67.100	67.10	1.67	0.01	0.01	110	1.0	6.92	1990.17	-	11.08	23.77	170.75	-	1.67	21.98	45.52
▲ Pesquera Exalmar	C1	2.360	2.450	2.450	2.45	3.81	0.01	0.01	2512	2.0	15.09	216.30	-	3.20	0.62	52.67	-	3.81	-	2.08
■ Siderúrgica del Perú	C1	2.885	2.900	2.830	2.89	0.00	0.06	0.10	19895	15.0	88.05	603.29	-	12.99	2.27	44.69	3.41	6.85	17.76	31.14
MINERAS COMUNES																				
▲ Minas Buenaventura	C1	117.000	118.500	118.500	118.50	1.28	0.01	0.02	85	2.0	19.50	8990.94	0.41	11.47	2.21	349.26	-	10.75	1.28	31.67
■ Nexa Resources Atacocha	BC1	0.352	0.350	0.350	0.35	0.00	0.02	0.04	69238	8.0	93.71	97.38	-	7.74	1.38	12.59	-2.22	0.57	0.86	101.14
■ Nexa Resources Perú	C1	4.303	4.330	4.250	4.30	0.00	0.58	1.04	134709	39.0	99.37	1635.49	6.24	6.36	1.92	67.82	-0.85	6.33	20.20	101.02
■ Cerro de Pasco Resources Inc		0.485	0.485	0.485	0.49	0.00	0.01	0.03	30193	4.0	25.79	-	-	-	-	-	2.75	16.87	-6.73	21.25
▼ Minera Poderosa	C1	9.530	9.520	9.500	9.51	-0.25	0.15	0.26	15328	18.0	71.07	2129.80	6.05	-	3.52	-	1.67	0.70	2.53	2.68
▼ Río Alto Mining Limited	Comunes	2.430	2.400	2.380	2.40	-1.23	0.02	0.04	8213	9.0	79.25	-	-	-	-	-	6.67	29.94	29.73	0.42
▲ Volcan	AC1	1.800	1.900	1.850	1.85	2.78	0.02	0.04	12855	4.0	8.18	1460.00	-	10.25	4.01	24.74	2.78	-	-7.50	143.42
■ Volcan	BC1	0.865	0.870	0.855	0.87	0.00	0.51	0.91	591413	56.0	100.00	1460.00	-	4.79	1.87	24.74	0.58	9.36	1.76	16.89
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▼ Engie Energía Perú	C1	4.678	4.690	4.650	4.66	-0.38	0.22	0.39	47099	64.0	98.11	837.16	-	10.88	0.69	46.09	1.28	3.28	4.58	12.29
▼ Pluz Energía Perú	C1	1.360	1.330	1.330	1.33	-2.21	0.00	0.01	3112	3.0	64.78	1205.06	-	8.70	1.03	133.30	-	-1.12	-1.48	10.83
▼ Hidrandina	C1	1.240	1.200	1.200	1.20	-3.23	0.01	0.01	6604	4.0	37.74	289.82	-	26.29	1.00	10.60	-4.00	1.44	-0.24	-0.33
▲ Luz del Sur	C1	13.200	13.250	13.250	13.25	0.38	0.02	0.03	1352	11.0	58.49	1927.44	2.01	9.01	1.17	238.28	1.66	2.43	6.46	11.74
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
■ Backus y Johnston	I1	27.000	26.850	26.850	27.00	0.00	0.15	0.27	5687	20.0	94.34	9329.64	1.97	10.97	3.75	953.85	3.49	6.43	11.56	31.21
▲ Cementos Pacasmayo	I1	7.000	7.200	7.200	7.20	2.86	0.01	0.02	1262	4.0	22.01	1010.53	5.69	16.75	2.41	-	2.86	-0.28	2.86	56.52
▲ Cervecería San Juan	I1	70.250	73.000	73.000	73.00	3.91	0.01	0.02	125	6.0	25.16	1990.17	-	12.05	25.86	170.75	7.35	-1.35	18.70	62.22
■ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.580	1.580	1.580	1.58	0.00	0.01	0.02	5911	7.0	93.08	591.83	4.23	5.74	0.54	83.01	0.64	10.83	19.04	42.22
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	13.84	-	-	-1.97	0.16	-20.12	-	-	5.92	43.51
MINERAS DE INVERSION																				
▲ Minera El Brocal	I1	16.500	17.700	17.700	17.70	7.27	0.00	0.01	250	1.0	25.16	1147.26	3.24	16.09	1.62	53.39	3.45	6.50	13.15	73.25
▲ Minsur	I1	7.345	7.410	7.340	7.39	0.61	4.90	8.77	664288	124.0	100.00	6364.58	1.41	10.17	3.77	168.99	1.23	6.33	8.71	35.85
■ Southern Perú CC SP	I1	262.000	262.000	262.000	262.00	0.00	0.02	0.04	77	4.0	52.83	37866.36	2.02	56.88	4.81	666.53	6.94	8.71	9.17	45.56
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Apple	Com	309.000	312.210	307.410	307.41	-0.51	0.01	0.02	30	3.0	79.25	-	-	-	-	128930.00	0.80	-7.41	10.66	12.19
■ Auna S.A.	C1	5.250	5.300	5.260	5.25	0.00	0.04	0.08	7966	29.0	100.00	-	-	-	-	-	-3.14	2.94	1.94	6.06
▼ Credicorp	C1	380.340	380.000	378.000	380.00	-0.09	0.86	1.53	2256	20.0	100.00	35865.28	-	-	3.61	-	0.76	-5.54	-2.76	32.40
▲ Meta Platforms, Inc	Com	A552.000	561.600	549.000	558.20	1.12	0.12	0.21	212	16.0	96.23	-	-	-	-	68098.00	-1.98	0.83	-1.20	-15.81
■ Hudbay Minerals Inc.	Com	30.000	30.120	29.300	30.00	0.00	0.09	0.16	2957	9.0	90.57	-	-	-	-	678.20	9.09	31.58	25.58	51.21
▼ Inretail Perú Corp.	C1	37.120	37.000	36.510	37.00	-0.32	2.81	5.03	75956	14.0	100.00	3836.13	-	-	-	258.03	1.37	-1.33	2.78	46.83
▲ Intercorp Financial Services	C1	54.880	55.000	55.000	55.00	0.22	0.20	0.35	3600	16.0	85.53	6349.62	-	-	-	-	1.10	-5.17	-1.87	30.58
▼ NVIDIA Corporation	Com	215.460	215.000	209.000	209.00	-3.00	0.28	0.51	1345	58.0	96.86	-	-	-	-	159613.00	-7.11	4.80	4.29	11.23
■ Market Vectors Gold Miners	-	102.580	103.600	102.000	102.58	0.00	0.24	0.43	2333	14.0	86.79	-	-	-	-	-	11.50	35.06	36.97	18.52
▼ Powershares QQQ	-	715.000	709.980	704.790	708.54	-0.90	0.43	0.77	604	14.0	96.86	-	-	-	-	-	-2.84	2.57	-4.01	12.65
▼ Standard & Poors DR Trust	-	763.730	767.000	760.920	762.20	-0.20	0.91	1.62	1188	23.0	98.74	-	-	-	-	-	-2.15	0.84	1.91	11.14
■ Newmont Mining NEM	Com	131.300	130.200	130.200	131.30	0.00	0.00	0.00	10	1.0	67.30	-	-	-	-	8597.00	8.65	39.76	40.28	31.56
▲ Netflix Inc NFLX	Com	79.820	80.200	79.820	80.20	0.48	0.05	0.10	666	6.0	86.16	-	-	-	-	13649.64	5.47	11.34	11.39	-14.54
■ Southern Copper Corp	Com	215.000	219.050	211.400	215.00	0.00	0.64	1.14	2988	25.0	97.48	-	0.93	-	-	5662.30	12.13	17.30	23.75	51.18
▼ Tesla, Inc	Com	365.200	364.990	353.200	353.20	-3.29	0.00	0.01	13	3.0	88.68	-	-	-	-	3804.00	3.88	13.48	-16.30	-22.29
▲ Visa INC V	Com	A370.000	375.000	372.200	375.00	1.35	0.01	0.02	30	2.0	56.60	-	-	-	-	22592.00	3.88	2.95	8.77	5.57
▲ Barrick Gold Corp ABX	Com	47.600	48.000	48.000	48.00	0.84	0.00	0.01	88	3.0	46.54	-	-	-	-	6527.00	15.44	29.03	31.22	8.35
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	25.900	25.990	25.950	25.95	0.19	0.02	0.04	898	15.0	97.48	-	-	-	-	-	2.49	4.93	8.76	36.08
▲ Walmart Inc WMT	Com	102.790	106.000	105.010	106.00	3.12	0.03	0.06	294	2.0	23.27	-	-	-	-	22736.00	-9.40	-3.64	-7.02	-5.57
■ Global X Copper Miners	-	94.400	93.870	93.850	94.40	0.00	0.05	0.09	532	2.0	84.91	-	-	-	-	-	9.96	18.95	22.95	30.60
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	275.100	277.000	275.000	277.00	0.69	0.06	0.11	227	5.0	69.81	-	-	-	-	7229.00	9.92	12.15	37.81	-20.86
▲ Panoro Minerals Ltd.	C	1.311	1.370	1.330	1.36	3.74	0.29	0.53	215950	58.0	94.34	-	-	-	-	-	11.38	17.24	29.52	385.71
▲ PPX Mining Corp.	N.A.	0.200	0.210	0.200	0.20	0.50	0.15	0.27	742323	70.0	96.86	-	-	-	-	-	21.82	34.00	43.57	-4.29
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Soc. Minera Cerro Verde	C1	69.320	69.500	69.480	69.50	0.26	0.04	0.07	582	13.0	97.48	24328.89	2.47	16.31	3.37	1491.25	-0.06	-	11.92	45.27
ADR (EN US$)																				
■ Amazon Com Inc	Com	258.400	262.000	261.500	258.40	0.00	0.08	0.14	301	7.0	94.97	-	-	-	-	135281.00	-0.81	8.98	9.03	11.81
▲ Freeport-Mcmoran FCX	Com	76.970	77.380	76.450	77.38	0.53	0.24	0.43	3130	6.0	73.58	-	-	-	-	2945.00	12.96	22.90	23.67	53.08
▼ Intel Corp	Com	90.610	90.150	85.220	87.60	-3.32	0.06	0.10	661	22.0	76.10	-	-	-	-	-11289.00	-15.20	-5.36	-37.87	142.86
▲ Intern. Business Machines	Com	233.480	233.960	233.960	238.85	2.30	0.00	0.01	13	1.0	30.19	-	-	-	-	10725.00	1.77	7.30	-9.39	-21.04
▲ Mcdonalds Corporation	Com	269.800	270.800	270.800	270.80	0.37	0.01	0.02	36	1.0	12.58	-	-	-	-	8787.00	1.15	-0.64	1.35	-15.38
■ Microsoft Corporation	Com	480.200	487.800	483.200	480.20	0.00	0.15	0.27	305	9.0	98.11	-	-	-	-	133749.00	0.10	5.54	28.88	-1.80
▲ Minas Buenaventura	C1.	35.250	36.300	35.310	35.31	0.17	0.75	1.34	20781	68.0	99.37	8990.94	0.41	11.48	2.21	349.26	3.85	16.73	20.64	25.93
■ Telefónica	Com	3.500	3.500	3.500	3.50	0.00	0.00	0.00	578	2.0	16.35	-	9.94	-	-	-	-	-3.21	-10.37	-6.53
▲ Walt Disney DIS	Com	106.550	111.560	111.560	111.56	4.70	0.15	0.28	1384	2.0	30.19	-	-	-	-	8600.00	5.01	15.25	13.43	-3.04
■ Alphabet Inc GOOGL	Com	A345.000	360.000	343.500	345.00	0.00	0.05	0.08	133	12.0	90.57	-	-	-	-	244205.00	0.41	3.48	-3.09	9.87
▼ Jpmorgan Chase & Co	Com	356.630	355.200	355.200	355.20	-0.40	0.04	0.06	102	1.0	33.96	-	-	-	-	65067.00	-1.76	1.39	6.35	11.35
▼ Paypal Hldg Inc	Com	61.800	61.600	61.600	61.60	-0.32	0.00	0.00	40.00	1.0	50.94	-	-	-	-	4902.00	1.82	8.49	39.84	5.25
▼ Micron Technology, Inc	Com	962.500	918.200	894.700	918.20	-4.60	0.32	0.58	356.00	8.0	86.79	-	-	-	-	50469.00	-9.36	8.28	-20.71	210.37
TOTALES							**55.86**	**100.00%**	**4087238**	**1734.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.

Σ TOTAL DE MOVIMIENTO DE ACCIONES
S/ 55.86 millones

CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 370,638 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 70.14 millones

M&SCI NUAM Peru General -0.17%

M&SCI NUAM Peru Select Capped -0.18%

M&SCI NUAM Peru Select -0.22%

▲ sube
■ sin variación
▼ baja

VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

24 de agosto del 2026

Fuente: Economática

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	20/08/26	16.2434	0.0135	0.2410	3.0221
Fondo 1	20/08/26	24.9710	-0.0783	0.6001	8.1998
Fondo 2	20/08/26	29.0726	0.0981	1.9021	14.8402
Fondo 3	20/08/26	33.2618	0.3212	4.1328	25.5143
AFP Integra					
Fondo 0	20/08/26	15.6729	0.0081	0.1827	2.7875
Fondo 1	20/08/26	35.9354	-0.1776	0.4932	6.2479
Fondo 2	20/08/26	304.5982	0.1021	1.9442	12.7029
Fondo 3	20/08/26	70.5349	0.4306	3.7889	18.6762
AFP Prima					
Fondo 0	20/08/26	15.8485	0.0094	0.1903	2.8669
Fondo 1	20/08/26	39.7770	-0.1094	0.3992	6.5695
Fondo 2	20/08/26	57.1813	0.2060	1.6373	14.2163
Fondo 3	20/08/26	63.8182	0.5530	3.3466	22.0084
AFP Profuturo					
Fondo 0	20/08/26	15.8699	0.0011	0.0435	2.5574
Fondo 1	20/08/26	33.9109	0.0861	0.2013	4.1149
Fondo 2	20/08/26	274.4216	0.5027	2.6604	8.4905
Fondo 3	20/08/26	71.0427	1.0168	4.8313	13.5204

BOLSAS EN EL MUNDO

24 de agosto del 2026

Bolsas	Indice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	53,417.16	0.26	2.29	11.13
Nueva York (NASDAQ Composite)	25,980.19	-0.76	-8.11	11.78
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	29,023.18	-0.97	12.97	14.95
Nueva York (S&P 500 INDEX)	7,652.86	-0.28	1.58	11.37
México (IPC)	65,770.85	0.06	-1.74	2.27
Caracas (IBC) **	5920.46	0.96	15.31	184.33
Buenos Aires (MERVAL)	2,995,130.00	2.81	-9.00	-1.85
Santiago (IPSA)	11,537.97	1.77	4.72	10.08
Sao Paulo (IBOVESPA)	171,906.72	0.51	-3.42	6.69
M&SCINUAM Peru General	60,117.56	-0.17	4.77	38.33
M&SCINUAM Peru Select Capped 15%	1,573.49	-0.18	3.58	38.53
Bogotá (COLCAP)	2,510.72	2.09	4.96	21.41
Euro (STOXX 50 Pr)	6,447.98	-0.22	2.62	11.34
Londres (FTSE 100 INDEX)	10,854.32	0.35	2.67	9.29
Madrid (IBEX 35 INDEX)	20,098.60	0.69	4.12	16.12
Frankfurt (DAX INDEX)	26,106.60	-0.11	5.43	6.60
París (CAC 40 INDEX)	8,453.01	-0.37	0.89	3.72
Milán (FTSE MIB INDEX)	52,542.18	-0.24	0.71	16.90
Tokio (NIKKEI 225)	65,528.09	-0.74	-1.95	30.17
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	25,517.33	-1.89	2.51	-0.44
Shangai (SE COMPOSITE)	3,882.01	-0.59	1.30	-2.19

(*) Variación nominal respecto al 31.12.25 (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos **Fuente:** Bloomberg

FONDOS MUTUOS

24 de agosto del 2026

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Rentabilidad Valor cuota (S/.)	1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	20/08/26	142.7519	-0.3391	1.5027	1.8176	6.3255
BCP Acciones Credifondos	$	19/08/26	320.3767	0.7615	2.3235	1.4956	29.0260
IF Acciones FMIV	S/	19/08/26	178.3666	1.2140	0.5897	0.6971	24.5436
Promoinvest Fondo Selectivo	$	19/08/26	5.7033	0.3750	0.8961	1.3847	22.5911
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	19/08/26	6.2440	-0.9082	1.3401	1.8411	17.2176
Sura Acciones FMIV	S/	19/08/26	27.7472	0.5382	-0.1252	0.1452	29.8296
Blum Usa 500 Acciones Fondo de Fondos Fondo Mutuo	$	19/08/26	12.9666	0.0000	2.0240	3.7112	11.0980
Blum Capital Global Fondo de Fondos Fondo Mutuo	$	19/08/26	16.9303	-0.2707	2.1207	3.1339	8.8408
Prudential Renta Variable Global Fondo de Fondos A	$	19/08/26	16.6130	-0.1882	2.6737	3.6735	9.4678
Prudential Renta Variable Global Fondo de Fondos B	$	19/08/26	17.1084	-0.1858	2.7569	3.7219	10.0660
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	19/08/26	250.1293	0.4161	2.4837	3.0592	12.1856
Bcp Deuda Global	$	19/08/26	123.2584	0.1534	-0.0796	0.5587	0.8834
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	19/08/26	119.9905	0.0076	0.6166	0.7347	4.6517
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	19/08/26	118.7602	0.0074	0.6108	0.7316	4.6121
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	19/08/26	117.2152	0.0073	0.6050	0.7285	4.5725
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	19/08/26	205.2824	0.0311	0.6871	4.5153	15.8933
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	19/08/26	200.6624	0.0305	0.6640	4.5023	15.7179
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	19/08/26	193.6965	0.0298	0.6409	4.4893	15.5428
Blum Dynamic Macro Strategy Fondo Mutuo	$	19/08/26	11.6218	0.7285	0.1801	4.4651	7.1997
ESTRUCTURADO							
Credicorp Cap. Deuda Corp. Latam High Yield $	$	19/08/26	139.8799	-0.0535	0.2575	0.5555	2.5373
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	19/08/26	232.3376	0.4990	1.2064	0.5510	19.0947
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	20/08/26	158.9037	-0.2172	0.7879	1.0963	3.9007
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BCP Equilibrado Credifondo	$	19/08/26	194.8349	0.3503	1.1696	0.8314	13.6688
IF Mixto Balanceado	$	19/08/26	92.2227	0.5437	0.5794	0.9106	11.5458
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estrategico Conservador Soles	S/	20/08/26	284.4902	-0.1188	0.5034	0.7057	3.0334
BCP Moderado	S/	19/08/26	187.1045	0.0806	0.0034	-0.0699	6.4706
If Inversión Flexible Fmiv	S/	19/08/26	173.1711	0.0016	0.2290	0.1168	2.3090
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Distributivo Dolares Fmiv En Dolares	$	20/08/26	116.1547	0.0070	0.3351	0.2415	2.5525
BCP Moderado Credifondo	$	19/08/26	66.1965	0.1548	0.5840	0.4505	6.1105
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	20/08/26	413.0651	-0.0561	0.2675	0.2887	2.6373
BCP Consevador Med. Plazo	S/	19/08/26	228.3405	0.0078	0.0765	-0.0137	2.9222
IF Mediano Plazo Soles	S/	19/08/26	235.6596	-0.0367	-0.0222	0.0144	1.8865
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	20/08/26	224.2626	-0.0186	0.2320	0.3963	1.3858
BBVA Leer es estar adelante Conti.	$	20/08/26	188.6802	-0.1177	0.3942	0.6496	2.1477
IF Mediano Plazo	$	19/08/26	119.7816	0.0433	0.1482	0.3504	0.8225
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	20/08/26	214.2369	0.0115	0.4211	0.3067	2.8413
BBVA Cash Soles	S/	20/08/26	174.7052	0.0089	0.3450	0.2219	2.4895
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	19/08/26	166.0421	0.0069	0.3926	0.2233	2.5973
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	19/08/26	13.0175	0.0090	0.2720	0.1497	1.9140
Scotia Fondo Cash	S/	19/08/26	20.8427	0.0055	0.2438	0.0797	0.5491
Sura Corto Plazo	S/	19/08/26	203.5608	-0.0016	0.3907	0.2053	2.5123
Prudential Corto Plazo Soles Fmiv	S/	18/08/26	11.4451	-0.0182	0.3610	0.2091	2.5568

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Rentabilidad Valor cuota (S/.)	1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Monetario	$	20/08/26	192.4830	0.0150	0.3615	0.2990	2.0726
BBVA Cash Dolares	$	20/08/26	130.1720	0.0118	0.3032	0.1948	2.2252
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	19/08/26	134.3309	0.0110	0.3714	0.2862	1.9724
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	19/08/26	11.6379	0.0083	0.2632	0.1487	0.6518
Scotia Fondo Cash	$	19/08/26	17.1866	0.0131	0.2707	0.2343	1.3601
Sura Corto Plazo	$	19/08/26	147.2858	0.0156	0.3473	0.2180	2.0474
Blum Money Market Dolares Fondo Mutuo	$	19/08/26	11.8563	0.0233	0.4367	0.2706	2.3185
Prudential Corto Plazo Dolares Fmiv A	$	19/08/26	11.1934	-0.0027	0.3234	0.2032	2.0519
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	20/08/26	174.7052	0.0089	0.3450	0.2219	2.4895
BCP Extra Conservador	S/	19/08/26	359.5609	0.0115	0.3795	0.2042	2.5101
Sura Ultra Cash	S/	19/08/26	175.3107	0.0117	0.4083	0.2183	2.6564
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	20/08/26	130.1720	0.0118	0.3032	0.1948	2.2252
BCP Extra Conservador	$	19/08/26	200.3690	0.0096	0.3089	0.1737	2.0495
Sura Ultra Cash	$	19/08/26	132.1534	0.0183	0.3342	0.1817	2.1999
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesoreria Fmiv Soles	S/	20/08/26	135.1439	0.0097	0.3640	0.2335	2.6213
Scotia Fondo Premium Soles	S/	19/08/26	11.6007	0.0062	0.1924	0.1071	-0.2724
Sura Renta Soles	S/	19/08/26	244.4842	-0.0154	0.0606	0.0134	2.2628
Prudential Renta Soles Fmiv A	S/	19/08/26	10.0940	0.0345	0.0808	0.3985	0.0000
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	19/08/26	194.3374	0.0384	0.1925	0.2726	1.1144
Scotia Fondo Premium Dólares	$	19/08/26	19.4983	0.0233	0.2662	0.1801	-0.4766
IF Portafolio Dinamico Fmiv	$	19/08/26	77.7827	-0.0003	0.3630	0.2329	1.9121
IF Cupon Latam Fmiv	$	19/08/26	51.3111	0.1054	-0.1654	0.4402	0.5577
Flip Búho Consciente Fondo Mutuo	$	19/08/26	132.8641	0.5435	1.7872	2.1421	5.5051
Flip Cobra Achorada Fondo de Fondos Fmiv	$	19/08/26	157.4138	0.2097	2.2803	2.8335	12.1845
Blum Bonos Globales Fondo Mutuo	$	19/08/26	11.7707	0.0386	0.7483	0.7207	3.3740
Prudential Renta Dolares Fmiv A	$	14/08/26	10.7748	0.0190	0.3292	0.5250	1.4025
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	20/08/26	123.6904	-0.3043	2.9403	2.2988	1.8648
BCP Deuda Latam	$	19/08/26	153.1887	-0.0558	0.2081	0.5282	2.1993
Ff. BBVA Acciones Globales Tecnológica	$	20/08/26	202.3985	-0.3423	5.4614	4.5895	15.2845
IF Inversion Global	$	19/08/26	88.2522	-0.7455	0.7215	2.5509	8.6281
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	19/08/26	29.6820	-0.4003	0.2691	3.0431	3.4465
Sura Acciones Norteamericanas	$	19/08/26	36.2609	-0.8661	1.8448	3.9934	10.7714
Sura Gestion Conservadora Soles I serie A	S/	19/08/26	158.9975	0.0652	0.1998	0.3463	5.2937
Sura Gestion Conservadora Soles I serie B	S/	19/08/26	164.0036	0.0659	0.2230	0.3589	5.4538
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	19/08/26	165.0869	0.1243	0.4004	0.7558	7.3968
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	19/08/26	169.8123	0.1249	0.4236	0.7684	7.5599
Prudential Estrategia Distributiva Global F. de Fondos A	$	19/08/26	10.4812	-0.0498	-0.3280	0.1917	-0.0473

1/ Variación respecto al día anterior 2/ Variación respecto a los últimos 30 días 3/ Variación en lo que va del mes
4/ variación respecto al 31/12/2025 Fuente: Economática

LAS MÁS GANADORAS

24.08.2026

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
El Brocal	S/	17.70	7.27%	73.25%
Pesquera Exalmar	S/	2.45	3.81%	2.08%
Cerveceria San Juan	S/	73.00	3.91%	62.22%
Panoro Minerals Ltd	US$	1.36	3.74%	385.71%
Cementos Pacasmayo	S/	7.20	2.86%	56.52%

Fuente: Economática

LAS MÁS PERDEDORAS

24.08.2026

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Hidrandina	S/	1.20	-3.23%	0.33%
Inv. Portuarias Chancay	S/	0.13	-0.76%	-9.03%
Rio Alto Mining Limited	US$	2.40	-1.23%	0.42%
Micron Technology, Inc	US$	918.20	-4.60%	210.37%
Unacem Corp	S/	2.15	-0.92%	24.46%

Fuente: Economática

LAS MÁS NEGOCIADAS

24.08.2026

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Minsur	S/	7.39	0.61%	35.85%
Inretail Peru Corp.	US$	37.00	-0.32%	46.83%
SPDR S&P 500 ETF	US$	762.20	-0.20%	11.14%
Credicorp	US$	380.00	-0.09%	32.40%
Buenaventura	US$	35.31	17.02%	2592.72%

Fuente: Economática

OPINIÓN

ANTONIO RISSO
Managing Director de Wealth Management de Credicorp Capital

Precio, valor y narrativas: lecciones de la visita del profesor Damodaran

Hace dos semanas estuvo en Lima Aswath Damodaran, profesor de Finanzas de la Escuela de Negocios Stern de NYU y uno de los referentes mundiales en valorización de empresas y finanzas corporativas, quien dejó reflexiones relevantes en la conferencia organizada por el CFA Society Peru. En momentos en que los inversionistas se preguntan si los mercados están demasiado caros, si la inteligencia artificial ha generado una nueva burbuja o si las valorizaciones actuales son sostenibles, su mensaje fue oportuno.

La explicación comienza por algo simple: la confusión entre precio y valor. El precio es lo que observamos en una pantalla; el valor es una estimación de los flujos de caja futuros que una empresa será capaz de generar. Ello separa al inversionista que analiza oportunidades de largo plazo de aquel que reacciona sólo a movimientos de mercado.

Ese desafío se ha vuelto más complejo con la transformación de los mercados bursátiles. En los años ochenta, las empresas listadas eran compañías maduras, con ingresos predecibles que distribuían dividendos. En los noventa empezaron a hacerse públicas empresas con pocos ingresos, pérdidas operativas, pero alto potencial de crecimiento. Eran compañías que antes habrían permanecido más tiempo en su etapa privada, pero llegaron a bolsa con modelos difíciles de evaluar mediante ratios tradicionales, como el de precio-utilidad.

En "The Dark Side of Valuation", Damodaran sostiene que valorar una empresa madura, rentable y estable es sencillo. El reto aparece ante compañías jóvenes de alto crecimiento, activos intangibles, y modelos disruptivos. Es allí donde muchos analistas caen en el "lado oscuro" de la valoración: abandonan la disciplina financiera y reemplazan el análisis por narrativas atractivas, métricas inventadas o supuestos arbitrarios. Esa advertencia aplica hoy a la inteligencia artificial, la transición energética y las nuevas tecnologías.

> **"Más que preguntarnos si las bolsas están caras, deberíamos preguntarnos si las expectativas que justifican esos precios son realistas".**

En el caso de la inteligencia artificial, su potencial económico es inmenso, pero un mercado enorme no garantiza que todas las empresas vinculadas a esa tecnología justifiquen sus valorizaciones actuales. El entusiasmo puede llevar a sobreestimar el tamaño del mercado, subestimar la competencia y generar sobreinversión. Las burbujas suelen aparecer cuando crecimiento y disrupción se combinan con expectativas demasiado optimistas. La pregunta relevante no es si los múltiplos son elevados, sino si las expectativas implícitas son razonables.

Por tanto, más que preguntarnos si las bolsas están caras, deberíamos preguntarnos si las expectativas que justifican esos precios son realistas. Las narrativas importan porque explican el crecimiento futuro; los modelos importan porque obligan a verificar si esas historias son plausibles. En un mundo marcado por la inteligencia artificial, la transición energética y los cambios geopolíticos, el error más común es valorar empresas mirando el pasado. El desafío consiste en entender qué historias de crecimiento son creíbles y cuáles no.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
24 de agosto del 2026

Tasa Promedio de Mercado 24.08.26	
Activa MN - FTAMN	33.66%
Activa ME - FTAMEX	12.88%
Pasiva MN - FTIPMN	2.15%
Pasiva ME - FTIPMEX	2.22%

Tasa Promedio por Segmento de Mercado *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Corporativo	5.16%	4.84%
Grandes Empresas	7.52%	6.25%
Medianas Empresas	10.18%	7.79%
Pequeñas Empresas	19.40%	8.47%
Microempresas	67.94%	25.75%
Consumo	58.39%	51.20%
Hipotecario	7.73%	6.70%
Empresas Financieras		
Ahorro	3.27%	2.92%
Cuentas a plazo	5.47%	3.27%
CTS	6.39%	0.01%

Tasa Promedio por tipo de Depósito *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Ahorros	0.29%	0.30%
Plazo	3.90%	2.74%
CTS	2.62%	0.99%

(*): Tasas promedio correspondientes a los últimos 30 días.
Fuente: SBS

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
24 de agosto del 2026

Tasa Activa Promedio de Mercado: 24.08.26	
Moneda Nacional (TAMN)	16.64%
Factor Acumulado	11,887.47304
Moneda Extranjera (TAMEX)	9.30%
Factor Acumulado	40.91505
Tasa Interbancaria M/N	4.25%
Tasa Interbancaria M/E (*)	3.75%

Tasa Pasiva Promedio de Mercado	
Moneda Nacional (TIPMN)	2.01%
Moneda Extranjera (TIPMEX)	1.19%

Tasa de Interés Legal		
	MN	**ME**
Tasa	2.01%	1.19%
Factor Acumulado - Efectiva	8.86701	2.23639
Factor Acumulado - Laboral	2.10775	0.78208

Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para Créditos a la Microempresa		
	MN	**ME**
Tasa	58.95	20.11
Factor Acumulado	809.71976	14.70453

(*): Al 21.08.26
Fuente: SBS

TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES
24 de agosto del 2026

	21.08.26	24.08.26
Rentabilidad del bono NY		
1 mes	3.707	3.701
3 meses	3.809	3.798
6 meses	3.916	3.910
1 año	4.026	4.026
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	6.75	6.75
Bonos del Tesoro 30 años	5.273	5.227
Bonos del Tesoro 20 años	5.262	5.216
Bonos del Tesoro 10 años	4.735	4.700

Fuente: Global-rates - Investing.com

INDICADORES
24 de agosto del 2026

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)	
5,500.00	
Remuneración Mínima Vital	
(En soles)	
1,300.00	
Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos	
Junio - Agosto 2026	
(En soles)	
122,000.00	

TASAS DE INTERES PROMEDIO MICROEMPRESAS

Préstamos a cuota fija hasta 30 días **S/**

52.77% es la más **ALTA**

16.85% es la más **BAJA**

MÁS INFO

www.gestion.pe

DEUDA SOBERANA PERÚ
24.08.2026

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 27	100.0600	0.00	0.02	-0.03	-0.47
Perú Global 30	93.7790	-0.09	0.02	0.09	-0.50
Perú Global 31	91.6370	-0.06	-0.23	-0.25	-0.96
Perú Global 33	119.3430	-0.17	-0.15	-1.50	-6.90
Perú Global 34	85.1270	-0.13	0.01	-1.03	-2.09
Perú Global 36	98.9660	-0.25	-0.09	-1.29	-3.13
Perú Global 37	106.4760	-0.24	-0.26	-2.37	-4.36
Perú Global 50	92.9700	-0.15	-0.23	-3.15	-4.90
Perú Global 51	66.6530	-0.24	-0.09	-2.34	-3.76

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
21v .08.2026

Paises	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	111	0	7	3	-24
Brasil	179	-2	0	7	-17
México	198	-2	5	-10	-24
Ecuador	428	-3	1	19	-64
Colombia	188	0	0	1	-87
Argentina	507	-28	20	73	-54
Chile	89	-1	4	5	0
Bolivia	430	8	15	3	-243
Venezuela	6848	78	70	-82	-5893

(*) Variación respecto al 31.12.25
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Venta	Dólar interbancario Compra	Venta	Dólar ventanilla Compra	Venta	Euro Compra	Venta
Agosto 2026								
Ma 11	3.355	3.380	3.364	3.372	3.461	3.521	3.688	4.045
Mi 12	3.350	3.375	3.359	3.365	3.453	3.509	3.769	4.003
Ju 13	3.355	3.370	3.361	3.371	3.455	3.494	3.627	4.029
Vi 14	3.350	3.370	3.358	3.368	3.458	3.502	3.746	4.027
Lu 17	3.350	3.375	3.358	3.370	3.462	3.498	3.700	3.994
Ma 18	3.350	3.370	3.356	3.362	3.462	3.547	3.606	4.082
Mi 19	3.340	3.365	3.355	3.361	3.458	3.543	3.644	4.074
Ju 20	3.350	3.360	3.351	3.361	3.453	3.535	3.886	3.923
Vi 21	3.330	3.360	3.343	3.352	3.450	3.536	3.740	4.055
Lu 24	3.340	3.360	3.342	3.356	3.455	3.537	3.860	3.939

Fuente: SBS - Cambistas diversos

FT FINANCIAL TIMES

Trump intentó frenar la energía limpia. Aun así, está en pleno auge

La capacidad aumentará en una cifra récord de 45 GW este año, según S&P Global Energy.

AFP

La administración Trump desmanteló el proyecto solar Esmeralda 7 en Nevada.

Bajo el mandato de Donald Trump está ocurriendo un auge inesperado de la energía limpia, conforme el aumento de la demanda de electricidad impulsa la inversión en nueva capacidad a pesar de los esfuerzos del Gobierno de EE.UU. por frenar la expansión de la energía solar y eólica.

La nueva capacidad de energía limpia aumentará en una cifra récord de 45 gigavatios este año en EE.UU., según S&P Global Energy, lo que equivale a la demanda promedio de electricidad de Turquía. El incremento es aproximadamente 25% mayor que el récord anterior establecido en el 2024.

La guerra del presidente estadounidense en Irán, que ha disparado los precios mundiales de la energía, junto con el aumento de la demanda de energía por parte de los centros de datos de inteligencia artificial (IA) y la prisa de los desarrolladores por aprovechar los créditos fiscales que están por vencer, están impulsando el auge de la tecnología limpia, según los analistas. La administración Trump también se ha mostrado pragmática ante sus necesidades energéticas.

S&P señaló que la nueva capacidad solar y eólica aumentará este 2026 en casi un tercio y casi 50%, respectivamente. La energía solar establecerá otro récord en el 2027, mientras que la eólica sufrirá un retroceso antes de recuperarse. Sin embargo, el portavoz de la Casa Blanca, Taylor Rogers, destacó la "producción récord de petróleo y gas" bajo el mandato de Trump. "La administración ha puesto fin a los subsidios a fuentes de energía costosas y poco confiables que los contribuyentes estadounidenses se veían injustamente obligados a financiar", dijo Rogers.

El aumento de la capacidad solar y eólica se produce a pesar de los esfuerzos iniciales de Trump por acabar con la transición energética impulsada por su predecesor, Joe Biden. La administración Trump desmanteló el proyecto Esmeralda 7 en Nevada. Hubiera sido el proyecto solar individual más grande de Estados Unidos.

La ley del presidente conocida como la Gran y Hermosa Ley (OBBBA, por sus siglas en inglés) también recortó drásticamente los créditos fiscales a la energía solar y eólica, y su administración ha interferido en los procesos habituales de aprobación de proyectos, incluyendo más de 150 proyectos eólicos terrestres. Sin embargo, según los términos de la OBBBA, los desarrolladores de energía solar y eólica tenían hasta el 4 de julio para iniciar los trabajos en los proyectos y hasta el 2030 para terminarlos.

La fecha límite "impulsó a los desarrolladores a apresurarse y comenzar la construcción", dijo John Murray, analista de energías renovables de S&P Global. Las expectativas de un fuerte aumento en la demanda de electricidad también están acelerando el despliegue.

Se espera que el consumo de energía en EE.UU. crezca 39% para el 2035, según la consultora ICF, impulsado por los centros de datos que consumen mucha energía y la electrificación de los electrodomésticos y el transporte. Este aumento se produce después de que la demanda se mantuvo estable durante más de una década.

La energía solar y eólica se encuentran entre las formas de energía más rápidas y económicas de incorporar a la red. Según el centro de estudios RMI, los nuevos emplazamientos solares y eólicos tienen un plazo de ejecución de menos de dos años, en comparación con los al menos tres años que lleva desarrollar proyectos de gas.

Los productores pueden alcanzar el punto de equilibrio vendiendo energía solar y eólica a tan sólo US$ 38 y US$ 37 por megavatio-hora, respectivamente, en comparación con al menos US$ 48 por megavatio-hora en el caso del gas, según el banco de inversión Lazard. Sin embargo, estas cifras no tienen en cuenta por completo los costos de mejora del sistema y las baterías necesarias para mitigar la intermitencia.

Los desarrolladores de energías renovables también se beneficiarán, ya que se espera que los precios de la electricidad aumenten entre 40-120% una vez que expiren los subsidios de la Ley de Reducción de la Inflación de Biden.

> **"Las cortes estadounidenses han ralentizado la guerra de Trump contra la energía verde".**

"Francamente, es un buen momento para ser desarrollador", dijo Ethan Zindler, jefe de investigación de países y políticas de BloombergNEF. "Los centros de datos necesitan energía y la necesitan, básicamente, desde ayer".

Los fenómenos climáticos extremos y la guerra de Trump contra Irán también han contribuido a este crecimiento.

La inversión de los consumidores en paneles solares residenciales, baterías y vehículos de cero emisiones encabezó el gasto en energía limpia en el segundo trimestre, con un aumento del 45% respecto al trimestre anterior y del 21% respecto al mismo período del 2025, según la firma de investigación Rhodium Group.

Las cortes estadounidenses han ralentizado la guerra de Trump contra la energía verde. Un juez de una corte de distrito de Oregón ordenó recientemente al Pentágono que dejara de bloquear el desarrollo de la energía eólica terrestre. Las cortes han bloqueado los cinco intentos de la administración de detener la construcción de proyectos eólicos frente a la costa este de EE.UU.

Los desarrolladores están teniendo cierto éxito al presionar directamente a la Casa Blanca, apoyándose en personas vinculadas a la administración para defender proyectos individuales. Entre los argumentos se encuentra que los proyectos no sustituirán a los combustibles fósiles, la fuente de energía preferida de Trump.

"Lo que vemos en cuanto a los permisos es que el Gobierno es bastante pragmático", dijo Cliff Graham, director ejecutivo de la compañía de energía limpia Avantus, con sede en San Diego. "Hay mucho terreno entre Reno, Tucson y Barstow, donde no hay mejor uso que la energía solar con almacenamiento".

Escrito por Martha Muir

POLÍTICA

MEDIDAS CONTRA CRIMEN

Keiko Fujimori plantea involucrar a empresas telefónicas y bancos en lucha contra extorsiones

El Ejecutivo creó además un grupo para revisar normas aprobadas por el anterior Congreso llamadas "leyes procrimen".

SEPRES

Presidenta se reunió con transportistas para abordar medidas frente a las extorsiones.

El Gobierno abrió nuevos frentes en su estrategia contra la criminalidad: buscará incorporar a las empresas operadoras de telefonía móvil y al sistema financiero en la lucha contra las extorsiones y, en paralelo, revisará las normas sobre criminalidad aprobadas por el anterior Congreso, llamadas "leyes procrimen" para determinar si requieren modificaciones.

La presidenta Keiko Fujimori planteó sumar a ambos sectores durante una reunión con dirigentes del transporte público, interprovincial y de carga de Lima, Arequipa, Junín, Piura, La Libertad y Áncash. "Ya sabemos que los cupos y las extorsiones vienen por esos canales", sostuvo.

El Ejecutivo conformará dos mesas de trabajo con los transportistas. Una, encabezada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, abordará la regulación estatal y económica; la otra, dirigida por el Ministerio del Interior, estará enfocada en seguridad ciudadana.

El titular de Interior, César Astudillo, añadió que la estrategia de seguridad se reforzará con la implementación de más unidades de flagrancia, la ampliación del Plan Escudo con apoyo de las Fuerzas Armadas, y la creación de una nueva plataforma dedicada exclusivamente a combatir la extorsión a nivel nacional.

EN CORTO

Extranjeros. Mandataria planteó también modificar el sistema migratorio y de expulsiones para impedir el ingreso de extranjeros con antecedentes criminales. El Mininter, por su parte, anunció que reforzará las unidades de flagrancia y las herramientas de la Policía.

Revisión de normas

En paralelo, el Ministerio de Justicia creó un grupo de trabajo para revisar las normas sobre criminalidad aprobadas por el anterior Congreso, algunas calificadas como "leyes procrimen". La instancia podrá plantear proyectos para fortalecer la prevención, investigación, persecución, juzgamiento y sanción del delito.

El grupo estará presidido por el viceministro de Justicia y tendrá 30 días hábiles desde su instalación. Deberá informar semanalmente al ministro Ernesto Álvarez y presentar al final un informe integral y, de corresponder, propuestas normativas.

La revisión también recogerá aportes de instituciones, especialistas, academia y sociedad civil. Álvarez sostuvo que la evaluación será técnica y buscará asegurar que las normas cumplan su finalidad dentro del Estado de derecho.

Más info en gestion.pe

PUERTAS

PREVISTO PARA HOY

Gremios suspenden paro de transportistas

◆ Gremios de transporte urbano anunciaron que no acatarán el paro previsto para hoy en Lima y Callao. Ricardo Pareja, presidente de la Cámara de Transporte Urbano, señaló que 12 agrupaciones optaron por suspender la medida tras abrirse un espacio de diálogo con el Gobierno.

JULIO REAÑO

ELECCIONES GENERALES

ONPE destruirá cédulas electorales

◆ La ONPE inició el traslado de las cédulas utilizadas en las Elecciones Generales y la segunda vuelta presidencial del 2026 para su destrucción tal como establece la legislación electoral. Unas 1,880 parihuelas, equivalentes a 413 toneladas, serán llevadas desde Lurín hasta Ventanilla, donde el material será triturado en un acto público.

DIJO CANCILLER

Perú respetará asilo de Betssy Chávez

◆ El canciller Carlos Espá afirmó que el Gobierno acatará la renovación de las órdenes de captura nacional e internacional contra Betssy Chávez, pero respetará el asilo que México le otorgó. Remarcó que el Perú respeta las decisiones del Poder Judicial, así como el derecho de asilo del país receptor.

MUNDO

A PARTIR DEL 2027

Trump anuncia que subirá a 50% el arancel de los autos y el acero de Canadá

(AFP y EFE) El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció ayer que aumentará los aranceles a una serie de productos del sector automotor de Canadá a partir del 2027, en plena escalada tarifaria entre estos dos socios.

Actualmente, los aranceles a los automóviles son de 25% si no incluyen materiales estadounidenses en su fabricación, mientras que las importaciones de acero ya tienen en general tasas de 50%.

"A partir del 1 de enero del 2027, los aranceles a todos los automóviles, camiones, grandes y pequeños, autopartes y al acero aumentarán a 50%", escribió el mandatario republicano en su red Truth Social.

BLOOMBERG

Estados Unidos y Canadá fracasaron el viernes en sus negociaciones.

En tanto, el primer ministro de Canadá, Mark Carney, afirmó que el presidente Trump, intenta destruir los sectores canadienses del automóvil y del aluminio y que sus nuevas amenazas arancelarias no son una sorpresa.

BREVES

PRESIDENTE DE COLOMBIA

Anuncia inicio de reconstrucción tras terremoto

◆ *(AFP)* El presidente de Colombia, Abelardo de la Espriella, anunció el comienzo de la millonaria fase de reconstrucción del suroeste del país tras el potente terremoto que dejó 329 muertos y miles de viviendas destruidas. Las pérdidas se estiman en 9,500 millones de dólares.

Cientos de personas que perdieron sus viviendas duermen en campamentos improvisados a cielo abierto.

"SE PUEDE MODIFICAR"

Kast niega que su reforma de seguridad sea "iliberal"

◆ *(EFE)* El presidente de Chile, José Antonio Kast, descartó que su propuesta de reforma constitucional para combatir al crimen organizado sea "iliberal" y que "se puede modificar" en el Congreso, espacio en el que parlamentarios opositores y oficialistas han criticado la medida por el poder que concentra en la figura de jefe de Estado. El Gobierno propuso un estado de excepción de hasta ocho meses sin autorización del Congreso.

HARVARD BUSINESS REVIEW

Encuentra este contenido en G DE GESTIÓN

Ann Tracy, Katherine Pickus, Steven Goldbach, Laura Bryce, Bill Marquard y Alicia Bonner.
Altos ejecutivos del área de Sostenibilidad de Colgate Palmolive, ADM, Deloitte y Cumbre de Aspen sobre Empresa y Sociedad, respectivamente.

Elabora el caso de negocio para tu iniciativa de sostenibilidad

Una directora de sostenibilidad presenta un caso de inversión ante el equipo directivo de su empresa. No hay objeciones. La reunión termina, como tantas otras, sin un compromiso claro. Unas semanas más tarde, la propuesta sigue circulando, aún a la espera de "un poco más de análisis".

Estos estancamientos en materia de sostenibilidad ocurren en las salas de juntas de todo el mundo, como resultado de una falta de sintonía en el lenguaje entre el director de sostenibilidad (CSO) y el director financiero (CFO). El CSO habla en términos de impacto, materialidad y divulgación–un lenguaje que los equipos de sustentabilidad han aprendido a dominar con fluidez–. Sin embargo, el CFO y el CEO esperan escuchar el lenguaje que toda inversión debe emplear para obtener capital: flujo de efectivo, riesgo y rendimiento. Cuando esos lenguajes no coinciden, incluso las propuestas más sólidas se estancan.

Para resolver esto, los CSO deben ser capaces de hablar el lenguaje del capital.

> "Dar por sentado que las propuestas de sostenibilidad son malas desde el principio acaba innecesariamente con las inversiones que crean valor".

Cuenta primero la historia del negocio

Antes de que cualquier modelo de flujo de efectivo pueda ser útil, el equipo directivo debe ponerse de acuerdo sobre la historia empresarial subyacente: la cadena causal que conecta la inversión con el valor. Comienza por identificar cuál de las cuatro vías activa el caso y cuál es la dominante. Después, articúlalo.

Cuantifica lo que puedas. Trata el resto como una apuesta o como una ganancia

Algunos impactos de sostenibilidad se pueden cuantificar, otros no. Forzar cada impacto plausible a una cifra precisa erosiona la credibilidad y genera casos de negocio que se desmoronan ante cualquier cuestionamiento. Es como traducir entre idiomas cuando no existe una palabra equivalente.

Cuantifica lo que se pueda cuantificar y después, maneja el resto de una de estas dos maneras. Si los elementos cuantificables ya superan la tasa de rendimiento mínima interna, cualquier impacto adicional que pueda existir representa un beneficio adicional. Si no se supera la tasa de rendimiento mínima, lo que no se puede cuantificar se convierte en una apuesta explícita que el equipo directivo debe decidir si vale la pena asumir.

Los casos espinosos

¿Qué pasa con las inversiones que parecen funcionar financieramente pero que entran en conflicto con un compromiso de sostenibilidad? Por ejemplo, una decisión de abastecimiento que reduce los costos, pero aumenta las emisiones. La tentación es dejar de lado el lenguaje del flujo de efectivo y debatir principios. Ese conflicto es en gran medida innecesario. El lenguaje del flujo de efectivo sigue siendo útil, siempre y cuando ambas alternativas tengan un precio completo y preciso.

La opción menos sostenible casi siempre parece más barata porque el modelo no ha incorporado formalmente en el precio riesgos como la exposición regulatoria, la reacción negativa de los clientes o del talento, o los costos de eliminación. Incorpora esos riesgos de manera explícita en el precio. Luego, compara la versión sostenible con la menos sostenible, que ya incluye todos los costos. Por lo general, la diferencia se reduce considerablemente, a menudo hasta desaparecer, así que evita las comparaciones abstractas y asegúrate de que las iniciativas sean verdaderamente comparables.

Un pequeño conjunto de decisiones seguirá reduciéndose a una elección difícil que ningún modelo resuelve. Pero la mayoría de las veces, con una lógica integral, los líderes pueden llegar a una respuesta clara utilizando el marco de inversión.

Lo que los directores de sostenibilidad (CSO) y los directores financieros (CFO) deben hacer diferente.

Los directores de sostenibilidad necesitan dominio financiero para defender estos casos, así como una colaboración más estrecha con los departamentos de finanzas corporativas y de impuestos.

Los directores financieros (CFO) y otros ejecutivos de alto nivel enfrentan un reto diferente. Ya buscan un lenguaje único para las inversiones; lo más difícil es abandonar el reflejo de que las inversiones en sostenibilidad tienen, por naturaleza, un bajo retorno sobre la inversión (ROI). Deben comprometerse a analizar pacientemente las vías de generación de valor. Dar por sentado que las propuestas de sostenibilidad son malas desde el principio acaba innecesariamente con las inversiones que crean valor. Cuando la sostenibilidad se plantea como un caso de negocio en lugar de un sistema de creencias, el camino hacia la inversión tiende a abrirse.